

Online-hjælp til Oracle CRM On Demand

Release 36
Marts 2018

ORACLE®

Copyright © 2005, 2018, Oracle og/eller Oracles associerede selskaber. Alle rettigheder forbeholdes.

Dette computer programmel og tilhørende dokumentation er underlagt en licensaftale, der indeholder begrænsninger for anvendelse og regler om fortrolighed, og er beskyttet af immaterialretlige lovregler. Medmindre andet udtrykkeligt er angivet i licensaftalen eller følger af ufravigelig lovgivning, må ingen del af dette programmel anvendes, kopieres, reproduceres, oversættes, videreformidles, transmitteres, fremføres, ændres, licensieres, distribueres, udstilles, offentliggøres eller vises helt eller delvist i nogen form eller på nogen måde, elektronisk eller mekanisk, til noget som helst formål. Bearbejdelse med sigte på at rekonstruere kildekoden ("reverse engineering"), demontering eller dekompilering af programmet, er ikke tilladt, medmindre det er nødvendigt for at opnå interoperabilitet og følger af ufravigelig lovgivning.

Oplysningerne i nærværende dokument kan ændres uden forudgående varsel. Vi tager forbehold for fejl i nærværende dokument. Såfremt der er kommentarer til nærværende dokument, bedes disse fremsendt skriftligt til os.

Hvis softwareprogrammet eller tilhørende dokumentation leveres til den amerikanske regering eller til nogen, der har licensieret eller anvender det på vegne af den amerikanske regering, er følgende meddelelse gældende:

U.S. GOVERNMENT END USERS: Oracle programs, including any operating system, integrated software, any programs installed on the hardware, and/or documentation, delivered to U.S. Government end users are "commercial computer software" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, use, duplication, disclosure, modification, and adaptation of the programs, including any operating system, integrated software, any programs installed on the hardware, and/or documentation, shall be subject to license terms and license restrictions applicable to the programs. No other rights are granted to the U.S. Government.

Softwareprogrammet eller hardwaren er udviklet til almindelig anvendelse i forskellige informationsstyringsprogrammer. Softwareprogrammet eller hardwaren er ikke udviklet eller beregnet til anvendelse i programmer, der er forbundet med en iboende fare, herunder anvendelser der kan forårsage personskade. Det er licenstagernes ansvar at tage alle passende sikkerhedsforanstaltninger, back-up og forholdsregler for at sikre en sikker anvendelse af softwareprogrammet eller hardwaren, hvis dette bruges til sådanne formål. Oracle Corporation og/eller Oracle Corporations associerede selskaber påtager sig intet ansvar for nogen skade, der måtte være forårsaget af en sådan anvendelse af softwareprogrammet eller hardwaren.

Oracle og Java er registrerede varemærker tilhørende Oracle og/eller Oracles associerede selskaber. Andre navne kan være varemærker tilhørende de respektive ejere.

Intel og IntelXeon er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende Intel Corporation. Alle SPARC varemærker er underlagt licensaftale og er registrerede varemærker tilhørende SPARC International, Inc. AMD, Opteron, AMD-logoet og AMD Opteron-logoet er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende Advanced Micro Devices. UNIX er et registreret varemærke tilhørende The Open Group.

Dette softwareprogram eller hardware og tilhørende dokumentation kan give adgang til eller indeholde oplysninger om indhold, produkter og ydelser fra tredjeparter. Oracle Corporation og/eller Oracle Corporations associerede selskaber er ikke ansvarlig for og yder ingen garanti af nogen art hvad angår indhold, produkter og ydelser fra tredjeparter med mindre andet er anført i gældende aftale mellem dig og Oracle. Oracle Corporation og/eller Oracle Corporations associerede selskaber påtager sig intet ansvar for noget tab eller nogen omkostninger eller skader, der opstår som følge af adgang til eller brug af indhold, produkter eller ydelser fra tredjeparter, med mindre andet er anført i gældende aftale mellem dig og Oracle.

Dokumentationstilgængelighed

Besøg [websiten Oracle Accessibility Program \(http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc\)](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc) for at få oplysninger om Oracles forpligtelse til tilgængelighed.

Adgang til Oracle Support

Oracle-kunder, som har købt support, har adgang til elektronisk support via My Oracle Support. Besøg [Oracle Global Customer Support Contacts Directory \(http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info\)](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info) eller [Global Customer Support Accessibility \(http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs\)](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs) for at få oplysninger, hvis du er hørehæmmet.

2 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Indhold

1	Kom i gang	25
	Hvad du skal gøre først	26
	Pålogging som ny bruger	28
	Om interfacet	29
	Sidevis oversigt over Oracle CRM On Demand	37
	Om at vise eller skjule handlingslinjen	42
	Min hjemmeside	43
	Gennemgang af varslinger	46
	Arbejde med meddelelsescenter	46
	Arbejde med RSS-feedappletter	47
	Arbejde med poster	49
	Om dataadgang, postdeling og postejerskab	49
	Om layout af nye postsider	53
	Oprettelse af poster	53
	Om konkatenerede felter	58
	Om felter, der vises som billeder	61
	Om valglistefelter, valglisteværdigrupper og divisioner	62
	Om maskerbare felter	65
	Om specialtegn i e-mailadresser	66
	Fremvisning af billeder på postdetaljesider	67
	Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit	68
	Om forbedret visning til relaterede oplysningsfaner	70

Søgning efter poster	72
Kopiering af poster	110
Gennemsyn af poster	110
Om postlåsning	111
Opdatering af postdetaljer	112
Linkning af poster til din valgte post	114
Opdatering af linkede poster fra hovedposter	121
Siden Foretrukne poster	122
Arbejde med lister	123
Overførsel af ejerskab til poster	146
Deling af poster (team)	146
Ændring af den primære tilpassede bog på en post	149
Opdatering af grupper af poster	150
Fletning af poster	151
Om bevarelse af linkede tilpassede bøger, når du fletter poster	153
Tilføjelse af noter	156
Arbejde med liste over noter	158
Abonnering på noter	159
Afsendelse af noter til andre brugere	159
Arbejde med vedhæftninger	160
Brug af vurderingsscripts	169
Om sletning og gendannelse af poster	170
Sletning og gendannelse af poster	174
Visning af revisionsspor til poster	177
Om dubletter, når poster oprettes	178
Udskrivning af oplysninger, der vises på sider	184
Visning af serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand	184
Adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand	186
Om aktivering og deaktivering af tilpasset kode og indikatoren Tilpasset kode	186

Hentning af bruger-logon-id eller nulstilling af adgangskode	187
Om varighed af Oracle CRM On Demand-session	189
Om samtidige sessioner i Oracle CRM On Demand	189
Systemkrav til Oracle CRM On Demand	190
Release-noter til Oracle CRM On Demand	190
Kontakt Oracle	190
Afslutning af Oracle CRM On Demand	191
2 Kalender og aktiviteter	193
Om kalendere og tematypografier	193
Om arbejdsdage og forretningstider i kalender	198
Arbejde med kalendersider	199
Håndtering af kalendere og aktiviteter	201
Visning af aktiviteter	202
Oprettelse af aktiviteter	205
Om påmindelser om aktivitet	205
Opdatering af aktiviteter	206
Fjernelse af brugere fra aktiviteter	207
Om træk og slip af aftaler i kalenderen	207
Arbejde med aktivitetslister	209
Begrænsning af viste aktivitetsposter	213
Markering af opgaver som fuldførte	214
Tildeling af aktiviteter til en anden medarbejder	214
Sporing af besøg (salgsbesøg) hos kunder	215
Massebesøgsplanlægning	220
Justering af meddelelsesrespons	224
Planlægning af aftaler med andre	226
Lagring af aftaler som iCalendar-filer	228
Om oplysningerne i iCalendar-filer	229
Visning af andre brugeres kalendere	231

Siden Kalenderindstillinger	232
Deling af kalenderen	232
Indstilling af standard kalendervisning	233
Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger	235
Visning af opgavegruppelister	236
Brug af aktivitetsvurderingsscripts	236
Om begivenheds- og aftalesynkronisering	237
Felter til aktivitet	239
3 Marketing	245
Håndtering af marketing	245
Proces til håndtering af kampagner	245
Proces til håndtering af kundeemner	246
Kampagner	246
Arbejde med hjemmesiden Kampagne	247
Håndtering af kampagner	249
Felter til kampagne	252
Kundeemner	254
Arbejde med hjemmesiden Kundeemner	259
Håndtering af kundeemner	262
Felter til kundeemner	273
4 Salg	277
Håndtering af salg	277
Proces til håndtering af salgsmuligheder	278
Proces til håndtering af konti	278
Proces til håndtering af kontakter	279
Proces til håndtering af prognoser for salgsbrugere	279
Proces til håndtering af prognoser for prognoseadministratorer	280
Proces til håndtering af kalender og aktiviteter	280

Kundeemner (salgsaspekter)	280
Konti	281
Arbejde med hjemmesiden Konto	281
Håndtering af konti	283
Felter til konto	302
Kontakter	305
Arbejde med hjemmesiden Kontakter	306
Håndtering af kontakter	308
Felter til kontakt	327
Salgsmuligheder	331
Om salgsmuligheder og prognoser	331
Arbejde med hjemmesiden Salgsmulighed	333
Håndtering af salgsmuligheder	335
Om salgsmulighedsteam	349
Om salgsstadier og funktionen Masseopdatering	350
Felter til salgsmulighed	351
Prognoser	354
Arbejde med hjemmesiden Prognose	355
Håndtering af prognoser	355
Siden Detalje: Prognose	363
Felter til prognose	366
Adresser	367
Arbejde med hjemmesiden Adresse	369
Håndtering af adresser	371
Adressefelter	383
Om felter til geokode i posttypen Adresse	385
Om geokodning af adresseoplysninger	386
Aktiver	391
Arbejde med hjemmesiden Aktiv	391

Håndtering af aktiver	393
Kort	393
Søgning efter adresser på kort	395
Udførelse af nærhedssøgninger	396
Indhentning af kørselsvejledninger	399
Mapping og geokodning af datadækning	401
5 Forretningsplanlægning	403
Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto	404
Scenarie for håndtering af planer til en gruppe af konti eller salgsområder	405
Scenarie for håndtering af planer til kontakter	405
Scenarie for håndtering af planer til målsætninger og produkter	406
Forretningsplaner	407
Arbejde med hjemmesiden Forretningsplan	408
Håndtering af forretningsplaner	409
Felter til forretningsplan	411
Målsætninger	413
Arbejde med hjemmesiden Målsætning	414
Håndtering af målsætninger	415
Felter til målsætning	417
Plankonti	418
Arbejde med hjemmesiden Plankonto	419
Håndtering af plankonti	420
Felter til plankonto	421
Plankontakter	422
Arbejde med hjemmesiden Plankontakt	422
Håndtering af plankontakter	424
Felter til plankontakt	425
Plansalgsmuligheder	425
Arbejde med hjemmesiden Plansalgsmulighed	426

Håndtering af plansalgsmuligheder	427
Felter til plansalgsmulighed	428
6 Service og kommunikation	431
Håndtering af service og kommunikation	431
Proces til oprettelse af en serviceanmodning	431
Proces til arbejde med en serviceanmodning	432
Proces til løsning af en serviceanmodning	432
Proces til lukning af en serviceanmodning	432
Serviceanmodninger	433
Arbejde med hjemmesiden Serviceanmodning	433
Håndtering af serviceanmodninger	435
Felter til serviceanmodning	439
Løsninger	442
Om håndtering af løsninger	442
Arbejde med hjemmesiden Løsning	444
Håndtering af løsninger	446
Felter til løsning	449
Kommunikation	450
Om Oracle Contact On Demand	450
Håndtering af opkaldscenteret	453
Arbejde med hjemmesiden Kommunikation	454
Håndtering af Oracle Contact On Demand	456
Siden Liste: Kommunikationsaktiviteter (Oracle Contact On Demand)	473
Felter til kommunikationsaktivitet (Oracle Contact On Demand)	474
Siderne Detalje om opkald, Detalje om talebesked og Detalje om e-mail	476
7 Socialt netværk	479
Om Oracle Social Engagement and Monitoring	479
Socialt medie	479

Arbejde med hjemmesiden Sociale medier	480
Håndtering af sociale medier	481
Felter til social medier	482
Sociale profiler	483
Arbejde med hjemmesiden Social profil	483
Håndtering af sociale profiler	484
Felter til social profil	485
Om Oracle Social Network	486
Arbejde med Oracle Social Network	487
8 Partner Relationship Management og High Tech	489
Håndtering af PRM og High Tech	489
Partnere	490
Arbejde med hjemmesiden Partnere	491
Håndtering af partnerkonti	492
Felter til partner	495
Partnerprogrammer	496
Arbejde med hjemmesiden Partnerprogrammer	497
Håndtering af partnerprogrammer	498
Felter til partnerprogram	502
Ansøgninger	503
Arbejde med hjemmesiden Ansøgninger	504
Håndtering af ansøgninger	505
Felter til ansøgninger	510
Handelsregistreringer	512
Arbejde med hjemmesiden Handelsregistrering	513
Håndtering af handelsregistreringer	515
Felter til handelsregistrering	525
MDF-anmodninger	528
Arbejde med hjemmesiden MDF-anmodninger	528

Håndtering af MDF-anmodninger	530
Felter til MDF-anmodninger	536
Særlige prissætningsanmodninger	539
Arbejde med hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning	539
Håndtering af særlige prissætningsanmodninger	541
Håndtering af produkter med særlig prissætning som relaterede varer	550
Felter til særlig prissætningsanmodning	553
Kapital	555
Arbejde med hjemmesiden Kapital	556
Håndtering af kapital	558
Felter til kapital	566
Kurser	567
Arbejde med hjemmesiden Kursus	568
Håndtering af kurser	570
Felter til kursus	573
Felter til Kursustilmelding	576
Eksamener	577
Arbejde med hjemmesiden Eksamen	577
Håndtering af eksamener	579
Felter til eksamen	583
Felter til eksamensregistrering	585
Certificering	586
Arbejde med hjemmesiden Certificering	587
Håndtering af certificeringer	589
Felter til certificering	593
Felter til certificeringsanmodning	595
Akkreditering	596
Arbejde med hjemmesiden Akkreditering	596
Håndtering af akkrediteringer	598

Felter til akkreditering	602
Felter til akkrediteringsanmodning	605
9 Life Sciences	607
Processer i Life Sciences	607
Begivenheder	611
Arbejde med hjemmesiden Begivenhed	611
Håndtering af begivenheder	613
Felter til begivenhed	617
Licenser for kontakts stat	619
Arbejde med hjemmesiden Kontakts stat - Licens	619
Håndtering af licenser for kontakts stat	620
Felter til licens for kontakts stat	621
Håndtering af prøver	622
Lagerperiode	624
Arbejde med hjemmesiden Lagerperiode	625
Håndtering af lagerperioder	627
Felter til lagerperiode	633
Prøvelager	634
Rapporten Lagerrevision	639
Prøvetransaktioner	642
Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion	642
Håndtering af prøvetransaktioner	645
Felter til prøvetransaktion	676
Transaktionselementer	680
Felter til produkt	682
Allokeringer	684
Arbejde med hjemmesiden Allokering	685
Håndtering af allokeringer	686
Felter til allokering	688

HCP-kontaktallokeringer	689
Arbejde med hjemmesiden HCP-kontaktallokering	690
Håndtering af HCP-kontaktallokeringer	691
Felter til HCP-kontaktallokering	692
Prøvepartier	693
Arbejde med hjemmesiden Prøveparti	694
Håndtering af prøvepartier	695
Felter til prøveparti	696
Ansvarsfraskrivelser til prøve	697
Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve	698
Håndtering af ansvarsfraskrivelser til prøve	700
Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve	705
Felter til relateret ansvarsfraskrivelse	707
Prøveanmodninger	709
Arbejde med hjemmesiden Prøveanmodning	710
Håndtering af prøveanmodninger	711
Felter til prøveanmodning	712
Personaliseret indholdslevering	715
Meddelelsesplaner	716
Arbejde med hjemmesiden Meddelelsesplan	717
Håndtering af meddelelsesplaner	718
Felter til meddelelsesplan	721
Elementer i meddelelsesplan	724
Arbejde med hjemmesiden Element i meddelelsesplan	724
Håndtering af elementer i meddelelsesplan	725
Felter til element i meddelelsesplan	727
Relationer for element i meddelelsesplan	730
Arbejde med hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan	731
Håndtering af relationer for element i meddelelsesplan	732

Felter til relationer for element i meddelelsesplan	733
Struktureret produktmeddelelse	734
Valg af layout af siden Struktureret produktmeddelelse	736
Tilknytning af besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsbesøg	737
Valg af primær besøgsmålsætning, primær næste besøgsmålsætning eller primært udfald til et detaljeret produkt	740
Eksempel på brug af strukturerede produktmeddelelsesposter og produktindikationer	741
Produktindikationer	742
Arbejde med hjemmesiden Produktindikation	743
Håndtering af produktindikationer	744
Felter til produktindikation	746
Ordrer	747
Arbejde med hjemmesiden Ordre	747
Håndtering af ordrer	749
Felter til ordre	752
Tilbud	754
Blokerede produkter	754
Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt	756
Håndtering af blokerede produkter	757
Felter til blokeret produkt	760
10 Formuestyring	761
Husstande	761
Arbejde med hjemmesiden Husstand	763
Håndtering af husstande	764
Felter til husstand	766
Porteføljer	768
Arbejde med hjemmesiden Porteføljekonto	769
Håndtering af porteføljekonti	771
Felter til porteføljekonto	773
14 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36	
Marts 2018	

Finansielle konti	776
Arbejde med hjemmesiden Finansiell konto	778
Håndtering af finansielle konti	779
Felter til finansiell konto	780
Finansielle kontoindehavere	781
Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontoindehaver	782
Håndtering af finansielle kontoindehavere	783
Felter til finansiell kontoindehaver	784
Finansielle kontobeholdninger	785
Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontobeholdning	785
Håndtering af finansielle kontobeholdninger	786
Felter til finansiell kontobeholdning	787
Finansielle planer	788
Arbejde med hjemmesiden Finansiell plan	789
Håndtering af finansielle planer	790
Felter til finansiell plan	790
Finansielle produkter	792
Arbejde med hjemmesiden Finansielle produkter	794
Håndtering af finansielle produkter	796
Felter til finansielle produkter	796
Finansielle transaktioner	798
Arbejde med hjemmesiden Finansiell transaktion	799
Håndtering af finansielle transaktioner	800
Felter til finansiell transaktion	800
11 Forsikring	803
Håndtering af forsikring	803
Proces til udførelse af kanalplanlægning	804
Proces til fremskaffelse af første besked om tab til krav	804
Proces til rekruttering og etablering af agent/mæglerrelationer	804

Indhold

Proces til håndtering af agent/mæglerrelationer	805
Proces til planlægning af salg og budgettering	805
Proces til håndtering af serviceanmodninger	806
Proces til konvertering af forsikringskundeemner til klienter med Producer Success Model	806
Krav	808
Arbejde med hjemmesiden Krav	808
Håndtering af krav	810
Felter til krav	810
Dækninger	813
Arbejde med hjemmesiden Dækning	814
Håndtering af dækninger	815
Felter til dækning	816
Skader	817
Arbejde med hjemmesiden Skade	817
Håndtering af skader	819
Felter til skade	819
Forsikringsgenstande	820
Arbejde med hjemmesiden Forsikringsgenstand	821
Håndtering af forsikringsgenstande	822
Felter til forsikringsgenstande	822
Involverede parter	823
Arbejde med hjemmesiden Involveret part	823
Håndtering af involverede parter	825
Felter til involveret part	825
Policer	826
Arbejde med hjemmesiden Police	827
Håndtering af policer	828
Felter til police	829
Policeindehavere	831

Arbejde med hjemmesiden Policeindehaver	831
Håndtering af policeindehavere	833
Felter til policeindehaver	833
Mæglerprofil	834
Arbejde med hjemmesiden Mæglerprofiler	835
Håndter mæglerprofiler	836
Felter til mæglerprofil	837
12 Automotive	839
Forhandlere	839
Arbejde med hjemmesiden Forhandler	839
Håndtering af forhandlere	841
Felter til forhandler	842
Køretøjer	845
Arbejde med hjemmesiden Køretøj	845
Håndtering af køretøjer	847
Felter til køretøj	853
13 Personalisering af applikationen	857
Opdatering af personlige detaljer	858
Om profilindstillinger til brugere	866
Om indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster	868
Angivelse af standard søgeposttype	868
Angivelse af tema	869
Indstilling af postens eksempeltilstand	870
Ændring af sprogindstilling	870
Visning af felter til revisionsspor	871
Håndtering af kvote	871
Gennemgang af logon-aktivitet	872
Ændring af adgangskode	873
Opsætning af sikkerhedsspørgsmål	873

Gennemgang af oplysninger om delegerede	874
Tilføjelse af delegerede brugere	875
Tildeling af logon-adgang til Teknisk Support	876
Visning af faner	876
Ændring af layout af detaljeside	877
Personalisering af relaterede oplysningslayout	879
Personalisering af feltlayout	883
Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit	886
Ændring af hjemmesidelayout	887
Ændring af layout af handlingslinje	888
Opsætning af kalender	889
Adgang til data- og integrationsværktøj	892
Visning af dine eksportanmodninger	893
Download og sletning af vedhæftninger til eksportanmodning	895
Om widgets i On Demand	896
Integrering af en Foretrukne lister-widget	896
Integrering af en Meddelelsescenter-widget	897
Integrering af en Rapporter-widget	898
Integrering af en Simple liste-widget	900
14 Arbejde med andre applikationer	903
Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes	903
Brug af Oracle CRM On Demand Integration for Office	910
Brug af Brevfletning til Word	911
Om værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word	911
Download af skabelonen Brevfletning til Word	912
Oprettelse af Brevfletning til Word-skabeloner	913
Oprettelse af direct mailings eller masse-e-mails med Brevfletning til Word	914
Brug af Rapporter og analyse til Excel	915
Om værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel	916
Om oprettelse af rapporter med Rapporter og Analyse til Excel	916

Download af skabelonen Rapporter og analyse til Excel	917
Oprettelse af rapporter vha. Rapporter og analyse til Excel	917
Brug af guiden Segmentering	920
Om værktøjslinjen Målgenerator i guiden Segmentering	920
Om guiden Segmentering	920
Download af guiden Segmentering	921
Oprettelse af segmenter	922
Upload af segmenter	924
Eksport af segmenter	925
15 Rapporter	927
Om synlighed af poster	928
Om forudgenererede rapporter	935
Om tilpasset regnskabskalender i Oracle CRM On Demand Answers	940
Håndtering af analyser	941
Opsætning af rapportmapper	942
Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper	943
Gennemgang af rapportdata	946
Udskrivning af rapporter	947
Kørsel af rapporter	948
Download af rapporter	949
Sletning af rapporter	951
Omdøbning af rapporter	952
Kopiering og flytning af rapporter	952
Kom i gang med Answers (tilpassede rapporter)	953
Om begrænsninger i rapporter	957
Om emneområder i rapporter	962
Ændring af rapporters udseende	1183
Brug af optimerede filtreringsfelter	1186
Om hierarkier	1187

Trin 1: Definition af kriterier	1188
Tilføjelse af kolonner til rapporter	1189
Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter	1189
Tilføjelse af filtre til kolonner	1189
Redigering af kolonneegenskaber	1198
Opsætning af kolonneformler	1209
Tilføjelse af handlingslinks til resultater	1210
Sortering og omarrangering af kolonner	1213
Om brug af adresser i rapporter	1214
Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer	1215
Trin 2: Oprettelse af layout	1216
Tilføjelse af titler til resultater	1219
Tilføjelse af tabeller til resultater	1220
Visning af resultater i diagrammer	1222
Visning af resultater i pivottabeller	1235
Visning af resultater som målere vha. visningen Måler	1245
Visning af filtre, der er anvendt på resultater	1251
Tilføjelse af markup-tekst til resultater	1251
Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst	1254
Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter	1254
Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning	1255
Visning af resultater i tragtdiagrammer	1256
Tilføjelse af forklaringstekst til resultater	1258
Visning af resultater i rullende tickers	1261
Varsling af brugere om ingen data	1264
Trin 3: Definition af prompter (valgfrit)	1265
Tilføjelse af kolonnefilterprompter	1266
Tilføjelse af billedprompter	1268
Trin 4: Gennemgang af rapporter	1269

Gør tilpassede rapporter offentlige	1270
Færdiggørelse af analysen	1270
Brug af funktioner i analyser	1271
Litteraler som udtryk	1273
Aggregerede funktioner	1274
Løbende aggregeringsfunktioner	1280
Strengfunktioner	1284
Matematiske funktioner	1291
Dato/tidsfunktioner i kalender	1298
Konverteringsfunktioner	1305
Systemfunktioner	1307
Operatorer	1307
CASE-sætninger	1308
Sessionsvariabler	1311
Om rapportpræstation	1313
Optimering af ydeevne	1314
16 Instrumentbrætter	1321
Håndtering af instrumentbrætter	1323
Oprettelse af interaktive instrumentbrætter	1324
Navigering til editor til instrumentbræt	1325
Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter	1325
Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider	1326
Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider	1327
Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider	1329
Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider	1329
Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider	1330
Tilføjelse af visninger af præsentationskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider	1333
Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsentationskataloget, til interaktive instrumentbrætsider	1333

Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider	1334
Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter	1335
Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter	1336
Omdøbning af instrumentbrætobjekter	1337
Sletning af instrumentbrætobjekter	1337
Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter	1338
Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter	1339
Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter	1342
Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt	1344
Fremvisning af instrumentbrætter	1345
Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter	1346
Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter	1346
Håndtering af synlighed af instrumentbræt	1347
Noter om anvendelse til emneområder	1348
17 Analytics	1349
Working with the Analytics Homepage	1350
Using the Catalog	1351
Managing Favorites	1352
Accessing Favorites Objects	1353
Organizing Favorites	1353
Removing Objects from Favorites	1354
Creating a Filter	1354
Designing a Filter	1355
Creating a Condition	1356
Designing a Condition	1357
Designing an Action	1358
Creating an Action	1359
Setting Action Options	1360
Selecting Content for an Action	1361
Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition	1362

About Custom Fiscal Calendar in Analytics	1362
Designing an Analysis	1363
Om synlighed af poster i Analytics	1364
Setting Up Folders in Analytics	1371
Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders	1373
Gennemgang af rapportdata	1375
Printing Analyses	1376
Running Analyses	1376
Downloading Analyses	1378
Deleting Analyses	1380
Renaming Analyses	1380
Copying and Moving Analyses	1381
Getting Started with Analytics Reports	1382
Step 1: Defining Criteria in Analytics	1611
Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts	1639
Step 3: Defining Analytics Prompts (Optional)	1688
Step 4: Saving Analyses	1691
Using Functions in Analytics	1692
Om rapportpræstation	1734
Optimering af ydeevne	1735
Combining Analyses	1740
Analytic Dashboards	1743
Creating a Dashboard	1745
Designing a Dashboard	1746
Accessing My Dashboard	1747
Håndtering af instrumentbrætter	1748
Creating Interactive Dashboards in Analytics	1748
Designing a Dashboard Prompt	1749

Navigering til editor til instrumentbræt	1750
Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter	1751
Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider	1751
Omdøbning af instrumentbrætojekter	1762
Sletning af instrumentbrætojekter	1763
Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter	1763
Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics	1764
Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter	1767
Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt	1770
Displaying Dashboards in Analytics	1770
Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter	1771
Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter	1772
Managing Dashboard Visibility in Analytics	1772
Noter om anvendelse til emneområder	1773
Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard	1774
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard	1774
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard	1775
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard	1775
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard	1775
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard	1776

Indeks

1777

1 Kom i gang

Velkommen til Oracle CRM On Demand, den smarte løsning til styring af kunderelationer, som du kan få adgang til over nettet. Oracle CRM On Demand hjælper dig med alle firmaets salgs-, kundeservice- og marketingoplysninger:

- Hvis du er sælger, bruger du Oracle CRM On Demand til at optimere din salgseffektivitet ved at analysere din salgsstrategi, prognosticere mere nøjagtigt og dele kritiske salgsoplysninger med dit team.
- Hvis du er kundeservicerepræsentant, bruger du Oracle CRM On Demand til at maksimere kundetilfredshed og servicepræstation ved at spore konti, håndtere serviceanmodninger, identificere krydssalgs- og opsalgsmuligheder og giver løsninger på kundeforespørgsler.
- Hvis du er en marketingrepræsentant, bruger du Oracle CRM On Demand til at udnytte dine marketingtiltag og generere flere kundeemner, tildele kundeemner automatisk og spore kampagneudfald kvantitativt.
- Hvis du er leder, bruger du Oracle CRM On Demand til at håndtere alle områder af dine forretninger ved at opnå indsigt i dit salg, hurtigt løse kritiske forretningsproblemer og udføre komplekse analyser.

I Oracle CRM On Demand er dine oplysninger grupperet i følgende hovedområder:

Kalender og aktiviteter. Sporer dine aktiviteter, heriblandt telefonopkald, begivenheder og gøremålslistor.

Kampagner. Håndterer marketingkampagner og genererer kvalificerede kundeemner og salgsmuligheder.

Kundeemner. Sporer kundeemner til nye salgsmuligheder og automatiserer processen til konvertering af kundeemner.

Konti. Sporer firmaer, som du driver forretninger med.

Kontakter. Sporer personer, der er knyttet til dine konti og salgsmuligheder.

Salgsmuligheder. Håndterer potentielle omsætningsgenererende salgsmuligheder.

Prognoser. Genererer prognoser for at planlægge kvartalsvis omsætning på basis af eksisterende salgsmuligheder.

Serviceanmodninger. Håndterer kudeanmodninger om produkter eller services.

Partnere. Sporer de eksterne firmaer eller kontakter i firmaer, der sælger eller servicerer produkter, der hører til dit firma (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Partnerprogrammer. Sporer krav til og fordele for firmaer, der er en del af dit firmas partnerprogrammer (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Løsninger. Lagrer svar på almindelige spørgsmål eller serviceproblemer.

Kommunikation. Håndterer kundeinteraktioner via dit opkaldscenter (Oracle Contact On Demand).

Analysefunktionaliteten i Oracle CRM On Demand leverer forudgenererede rapporter og analyser og tillader, at du opretter tilpassede rapporter og analyser. To separate analyseplatforme understøttes, V2-analysefunktionaliteten og V3-analysefunktionaliteten. Du kan få adgang til analysefunktionaliteten via følgende faner:

Analyse. Giver adgang til forudgenererede rapporter og instrumentbrætter i V3-kataloget og tillader, at du opretter rapporter og instrumentbrætter.

Rapporter. Giver adgang til rapporter i V2-kataloget og tillader, at du opretter rapporter.

Instrumentbræt. Giver adgang til instrumentbrætter i V2-kataloget og tillader, at du opretter instrumentbrætter.

BEMÆRK: V1-analysefunktionaliteten blev leveret i tidligere releases af Oracle CRM On Demand og er nu forældet. V2-funktionaliteten og V3-funktionaliteten understøttes begge i release 36.

Desuden indeholder branchespecifikke løsninger disse posttyper:

Køretøjer. Sporer servicehistorik og salgshistorik for køretøjer (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Forhandlere. Sporer tilknytninger til forhandlere (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Begivenheder. Håndterer begivenheder og inviterede (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition)

Kapital. Håndterer kapitalanmodninger, kreditter og godkendelser (Oracle CRM On Demand High Tech Edition og Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Porteføljer. Sporer porteføljekonti (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Husstande. Sporer oplysninger om en gruppe relaterede kontakter (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Du kan også se andre posttyper afhængigt af de branchespecifikke løsninger, som du har implementeret.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan omdøbe standardposttyperne, så du ser muligvis andre fanelabels. Firmaadministratoren kan f.eks. ændre "Konti" til "Firmaer". Firmaadministratoren kan også tilføje tilpassede posttyper efter behov.

Hvad du skal gøre først

Firmaadministratoren har sandsynligvis importeret firmaomspændende poster for konti, kontakter, kundeemner osv. Følg instruktionerne nedenfor for at komme i gang hurtigt:

- [Pålogging som ny bruger](#) (på side 28)
- [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858)
- [Visning af faner](#) (på side 876)
- [Import af kontakter](#) (på side 309)
- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)

- [Linkning af poster til konti](#) (på side 286)

TIP: Klik på linket [Hjælp](#) fra enhver side for at få oplysninger om procedurer, begreber og retningslinjer, der er specifikke for den posttype, som du arbejder med. Fra ethvert [Hjælp](#)-vindue kan du få adgang til PDF-versionen af indholdet, så du kan udskrive en lang række emner eller hele indholdet i hjælpen.

Førstegangsbrugere:

- Administratoren kan konfigurere nogle varslingsmeddelelser, så de forekommer i separate vinduer, når du logger på Oracle CRM On Demand. Hvis et varslingsvindue vises, når du logger på, kan du gøre følgende, når du har læst meddelelsen:
 - Hvis du ikke ønsker, at denne varslingsmeddelelse skal vises igen i et separat vindue, når du logger på Oracle CRM On Demand, skal du vælge afkrydsningsfeltet med etiketten "Jeg har læst dette. Vis aldrig igen". Når du har lukket varslingsvinduet, vises varslingsmeddelelsen ikke igen i et separat varslingsvindue, men varslingsmeddelelsen fortsætter med at være tilgængelig for dig via afsnittet [Varslinger på Min hjemmeside](#), indtil varslingsmeddelelsen udløber.
 - Klik på OK for at lukke varslingsvinduet.
- Hvis indstillingerne i feltet [Underretning om aktivitet](#) på brugerniveau eller på firmaniveau tillader, at du modtager pop-op-påmindelser, vises evt. påmindelser, der er forfaldne til aktiviteter, som du ejer, eller hvor du findes på brugerlisten, i pop-op-vinduet [Påmindelse om aktivitet](#), når du logger på Oracle CRM On Demand. Hvis et varslingsvindue vises, når du logger på, skal du lukke varslingsvinduerne, før du kan interagere med pop-op-vinduet [Påmindelse om aktivitet](#). Se [Om påmindelser om aktivitet](#) (på side 205) for at få flere oplysninger om pop-op-vinduet [Påmindelse om aktivitet](#).
- Du ser muligvis ikke data i rapporter i de første 24 timer, efter du er logget på, da de fleste rapporter opdateres om natten. F.eks. viser rapporter på hjemmesiderne [Konti](#), [Kontakter](#) og [Salgsmuligheder](#), ikke data, før efter den første periode.
- Du ser muligvis heller ikke prognoser, da prognoseposter genereres én gang om ugen eller én gang om måneden. Når prognoseposter genereres, kontrollerer systemet adskillige felter i posterne for at fastlægge, hvilke oplysninger skal medtages i prognoseberegningerne. Prognoseposter vises derfor ikke, før den angivne periode er forløbet og data findes, der skal medtages i prognosen.

Om kørsel af andre applikationer

Andre applikationer, der kører i baggrunden, kan interferere med Oracle CRM On Demand. F.eks. kan pop op-blokeringer bevirke, at musen låser fast. Hvis du støder på unormal virkemåde, skal du sørge for, at følgende applikationer *ikke* kører:

- Viruscheckere
- Eksterne Java Runtime-miljøer
- Pop op-blokeringer
- Eksterne værktøjslinjer til browseren

BEMÆRK: Sørg for, at browserindstillingerne tillader kørsel af JavaScript og visning af pop op-dialogbokse.

Pålogging som ny bruger

Du skal have en midlertidig URL-adresse til Oracle CRM On Demand og en midlertidig adgangskode for at logge på som ny bruger. Oracle CRM On Demand sender disse oplysninger til dig pr. e-mail i to omgange:

- Den første e-mail indeholder den midlertidige URL-adresse, som du bruger til at få adgang til Oracle CRM On Demand for første gang.
- Den anden e-mail indeholder din midlertidige adgangskode.

Afhængigt af hvordan firmaadministratoren har konfigureret din brugerkonto, kan e-mailen med din midlertidige adgangskode også indeholde din bruger-id.

BEMÆRK: Din logon-id vises på siden Oracle CRM On Demand, efter du har logget på for første gang. Selv om du ikke har brug for din bruger-id første gang, du logger på Oracle CRM On Demand, skal du have den klar for at få adgang til Oracle CRM On Demand efterfølgende. Det anbefales derfor, at du noterer din bruger-logon-id til fremtidig reference.

Når du logger på for første gang, bliver du bedt om at konfigurere et antal sikkerhedsspørgsmål. Sørg for, at notere spørgsmålene og svarene. Hvis du senere glemmer din adgangskode, skal du kunne svare på spørgsmålene for at nulstille din adgangskode. Se [Hentning af bruger-logon-id eller nulstilling af adgangskode](#) (på side 187) for at få flere oplysninger om nulstilling af din adgangskode.

Du kan ændre sikkerhedsspørgsmålene når som helst i Oracle CRM On Demand. Se [Opsætning af sikkerhedsspørgsmål](#) (på side 873) for at få flere oplysninger.

Sådan logger du på som ny bruger

- 1 Klik på URL-adressen til Oracle CRM On Demand, som du modtog i en e-mail.
- 2 Indtast den midlertidige adgangskode, som du modtog i en e-mail, på siden Log på.
- 3 Noter din bruger-logon-id, som er vist i feltet Bruger-logon-id på siden Opdatering af adgangskode.
- 4 Indtast en ny adgangskode efter eget valg i feltet Ny adgangskode på siden Opdatering af adgangskode, og indtast den dernæst igen i feltet Bekræft ny adgangskode.

TIP: Sørg for at notere adgangskoden, så du ikke skal gentage denne opgave.

- 5 Vælg spørgsmål, som du vil bruge som sikkerhedsspørgsmål, på siden Mine sikkerhedsspørgsmål, og indtast svaret til hvert spørgsmål.

Antallet af sikkerhedsspørgsmål, som du skal konfigurere, fastlægges af firmaadministratoren.

BEMÆRK: Noter de sikkerhedsspørgsmål og svar, som du konfigurerer.

- 6 Gem sikkerhedsspørgsmålene.

Min hjemmeside viser de oplysninger, som du skal bruge for, for at komme i gang med Oracle CRM On Demand. De faner og funktioner, som du ser som standard, afhænger af den rolle, som administratoren har tildelt dig.

BEMÆRK: Hvis din status ændres til offline pga. problemer med netværksforbindelsen, mens du bruger afsnittet Kommunikation i Oracle CRM On Demand, genopretter din logon-session automatisk

forbindelse til Oracle Contact On Demand-serveren igen, når Oracle CRM On Demand opdager, at netværket virker igen.

Om interfacet

Oracle CRM On Demand er opbygget omkring et websideinterface. Hvis du er bekendt med internettet, vil brugerinterfacet udseende og virkemåde være bekendt. Alle sider i Oracle CRM On Demand deler samme grundlæggende interfaceramme.

TIP: I Internet Explorer-browseren er ydeevnen bedre, hvis du fravælger afkrydsningsfeltet til indstillingen Gem ikke krypterede sider på disk. Hvis denne indstilling er markeret, caches JavaScript-kode ikke og skal downloades hver gang. I Internet Explorer Version 6 og nyere findes denne indstilling under menuen Funktioner. Vælg Internetindstillinger og dernæst Avanceret i menuen Funktioner.

Hvordan temaer og tematypografier fastlægger brugerinterfacets udseende

I Oracle CRM On Demand fastlægges baggrundsfarve, hyperlinkfarve, tekstfarve, fanetypografi osv., som du ser i brugerinterfacet, af det tema, som du bruger. Der findes to tematypografier i Oracle CRM On Demand: klassisk typografi og moderne typografi. Hvis du typisk bruger en tablet-pc til at arbejde med Oracle CRM On Demand, vil du måske synes, at et moderne typografitema passer bedre med brugerinterfaces til andre applikationer på tabletten. I temaer med moderne typografi præsenteres de faner, som du bruger til at få adgang til posttypehjemmesider, f.eks. som knapper. Adskillige foruddefinerede temaer er tilgængelige: nogle i klassisk typografi og nogle i moderne typografi. Administratoren kan også oprette tilpassede temaer i begge typografier.

I følgende tabel beskrives nogle af forskellene i brugerinterfacets udseende og funktionalitet med de forskellige tematypografier.

BEMÆRK: Instruktionerne i online-hjælpen afspejler typisk funktionaliteten i temaer med klassisk typografi.

Brugerinterfaceområde	Klassisk typografi	Moderne typografi
Handlingslinje: Menu	Handlingslinjeikonet (tre vandrette linjer) vises umiddelbart til venstre for fanerne på Oracle CRM On Demand-siden. Klik på handlingsmenulinjen for at vise eller skjule handlingslinjeikonet.	Handlingslinjeikonet (tre vandrette linjer) vises i det globale hoved på hver side i Oracle CRM On Demand. Klik på handlingsmenulinjen for at vise eller skjule handlingslinjeikonet.
Udvid eller skjul ikoner i handlingslinje og på detaljesider	Klik på plusikonet (+) ved siden af afsnitstitlen for at udvide et afsnit. Klik på minus-ikonet (-) for at skjule afsnittet.	Klik på afsnitstitlen eller pilene ved siden af det for at udvide eller skjule et afsnit.

Brugerinterfaceområde	Klassisk typografi	Moderne typografi
Globalt hoved	Ikke gældende	<p>Administratoren fastlægger det, der er tilgængeligt i det globale hoved. F.eks. ser du muligvis et ikon, der gør det muligt for dig at åbne afsnittet Søg i handlingslinjen.</p> <p>I standardapplikationen kan du få adgang til afsnittet Opret via plusikonet (+) i det globale hoved. Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer det globale hoved, ser du imidlertid muligvis et andet ikon til afsnittet Opret. Klik på ikonet til afsnittet Opret for at åbne listen over posttyper, som du kan oprette. Brug op- og ned-pilene for at finde den ønskede posttype, og klik dernæst på posttypens navn. Hvis du vil lukke listen uden at vælge en posttype, skal du klikke på siden uden for menuen. Alternativt kan du åbne listen over posttyper ved at placere markøren på ikonet til afsnittet Opret, og hvis du vil lukke listen uden at vælge en posttype, skal du flytte markøren væk fra listen.</p>
Globale links	<p>Globale links på tværs af toppen af hver side giver dig mulighed for at gøre følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Få adgang til ressourcer, så som online-hjælpen og siden Slettede elementer ■ Få adgang til sider, hvor du kan konfigurere og personalisere Oracle CRM On Demand ■ Logge af <p>Globale links til oplysninger om Oracle CRM On Demand, så som serviceoplysninger, vises nederst på hver side.</p> <p>Administratoren fastlægger de globale links, som er tilgængelige for dig.</p>	<p>De global links og knappen Log af er tilgængelige i en menu under dit brugernavn i øverste højre hjørne på hver side. Klik eller placer markøren på dit brugernavn for at åbne menuen. Administratoren fastlægger de globale links, som er tilgængelige for dig.</p>

Brugerinterfaceområde	Klassisk typografi	Moderne typografi
Relaterede oplysningslinks og oversigtsvisning	Hvis funktionaliteten til oversigtsvisning er slået til, og hvis afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning er valgt på dit tema, er links til afsnit med relaterede oplysninger på detaljesiderne tilgængelige i oversigtsvisningen nederst i browservinduet.	<p>Hvis funktionaliteten til oversigtsvisning er slået til, og hvis afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning er valgt på dit tema, er links til afsnit med relaterede oplysninger på detaljesiderne tilgængelige i oversigtsvisningen nederst i browservinduet.</p> <p>Knapper findes på højre side af detaljesiden, så du kan gå direkte til sidens relaterede oplysningsafsnit. Hvis der er flere knapper, end det er muligt at vise på én gang, kan du bruge pilene til at få vist de øvrige tilgængelige knapper. Klik på knappen til et afsnit for at gå til det pågældende relaterede oplysningsafsnit.</p> <p>Knapperne til de relaterede oplysningsafsnit er altid tilgængelige, selvom funktionaliteten til oversigtsvisning ikke er slået til, og afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning ikke er valgt på dit tema.</p>

Brugerinterfaceområde	Klassisk typografi	Moderne typografi
Faner for adgang til posthjemmesider og Min hjemmeside	<p>Fanerne kan have afrundede kanter eller lige kanter, eller de kan være stablet, så de overlapper hinanden. Hvis der er flere faner i layoutet, end der er plads til på tværs af browservinduet, vises en pil ved siden af fanen yderst til højre. Hvis du klikker på pilen, åbner en liste, hvor du kan vælge en hvilken som helst fane, som er tilgængelig for dig, men som ikke er synlig i øjeblikket i browservinduet.</p> <p>BEMÆRK: Hvis browservinduet er mindre end 1024 pixel i bredden og nogle af de tilgængelige faner ikke er synlige, vises et rullepanel nederst på siden, så du kan rulle til pilen, der åbner listen over tilgængelige faner.</p>	<p>Fanerne vises som knapper. Hvis der er flere knapper i layoutet, end der er plads til på tværs af browservinduet, kan du bruge pilene til at få vist de øvrige tilgængelige knapper. Hvis f.eks. 15 knapper er tilgængelige, men der kun er plads til seks knapper på tværs af siden, kan du klikke på pil til højre for at vist den næste samling på seks knapper og klikke igen for at få vist de resterende knapper. En komplet samling knapper vises, hver gang du ruller, så du i dette eksempel først ser knapperne 1 til og med 6, dernæst 7 til og med 12 og til sidst knapperen 10 til og med 15. Du kan dernæst klikke på venstre pil for at flytte tilbage gennem knapperne, seks knapper ad gangen.</p>

Andre forskelle i udseende og virkemåde af tematypografierne omfatter følgende:

- Nogle af ikonerne er forskellige i de klassiske og moderne tematypografier. I temaer med klassisk typografi bruges f.eks. ikonet Pil op til at angive højprioritetsopgaver i opgavelister. I temaer med moderne typografi bruges ikonet Udråbstegn.
- Der er forskelle i udseendet af kalendersiderne i tematypografierne. Se [Om kalendere og tematypografier](#) (på side 193) for at få flere oplysninger.

Om standardtemaer og tabletemaer

Du kan vælge to temaer i din personlige profil, et standardtema og et tabletema. Standardtemaet bruges automatisk, når du logger på Oracle CRM On Demand med en stationær eller bærbar computer. Tabletemaet bruges automatisk, når du logger på Oracle CRM On Demand med en tablet-pc eller en anden touchskærmenhed, forudsat tablet-pc'en eller touchskærmenheden er fundet af Oracle CRM On Demand. Hvis du ikke vælger et standardtema og et tabletema i din personlige profil, bruges de temaer, der er angivet til din brugerrolle, og hvis ingen temaer er angivet til din brugerrolle, bruges de temaer, der er angivet til dit firma. Hvis et tabletema ikke er angivet på noget niveau, bruges standardtemaet. Se [Indstilling af tema](#) (se "[Angivelse af tema](#)" på side 869) for at få oplysninger om valg af temaer.

Om skift mellem standardtemaet og tabletemaet

Et globalt link gør det muligt for dig at skifte mellem standardtemaet og tabletemaet, hvis begge følgende betingelser er sande:

- Et tabletema er angivet i din personlige profil eller til din brugerrolle eller på firmaniveau.
- Standardtemaet og det angivne tabletema er ikke det samme.

Når du skifter mellem temaer, bruges det nye tema, hver gang du logger på Oracle CRM On Demand fra den samme browser på den samme computer, så længe du er logget på den samme brugerkonto på den computer. Hvis du logger på en anden brugerkonto på den samme computer og dernæst logger på Oracle CRM On Demand, bruges dit standardtema eller tabletema imidlertid som relevant for computeren. Hvis du logger på Oracle CRM On Demand fra den samme computer med en anden browser, eller hvis du logger på fra en anden bruger, bruges dit standardtema eller tabletema ligeledes som relevant for computeren.

Handlingslinje

Firmaadministratoren tildeler et handlingslinjelayout til hver brugerrolle. Firmaadministratoren kan også gøre handlingslinjen utilgængelig for din brugerrolle.

Hvis handlingslinjen er tilgængelig for din brugerrolle, vises den som standard på venstre side af alle sider i Oracle CRM On Demand. Du kan skjule og vise handlingslinjen efter behov. Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få flere oplysninger.

Handlingslinjen kan indeholde nogle af eller alle følgende afsnit:

- Meddelelsescenter

Afsnittet Meddelelsescenter indeholder egne noter, noter, der er modtaget fra andre brugere, og noter, der er føjet til poster, som du abonnerer på. Se [Arbejde med meddelelsescenter](#) (på side 46) for at få flere oplysninger om meddelelsescenteret.

Meddelelsescenteret vises kun, hvis firmaprofilen har meddelelsescenter aktiveret.

- Søg

Afsnittet Søg gør det muligt at finde eksisterende poster. Du kan f.eks. udføre en søgning for at fastlægge, om en post findes, før der oprettes en, og dermed reducere duplikering af poster. Se [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85) for at få flere oplysninger om brug af afsnittet Søg.

- Kommunikationsværktøjer

Hvis firmaet bruger Oracle Contact On Demand, opkaldscenterapplikationen, kan du bruge afsnittet Kommunikationsværktøjer og Talekontrollementer i handlingslinjen til at udføre opgaver i Oracle Contact On Demand.

- Opret

Fra afsnittet Opret kan du åbne en formular og tilføje en ny post. Formularer virker uafhængigt af hovedwebsiderne, så du ikke mister dit sted i applikationen.

Du kan f.eks. oprette en salgsmulighed fra afsnittet Opret i handlingslinjen, mens du opdaterer oplysninger i en konto i hovedafsnittet på siden Oracle CRM On Demand. Når du udvider afsnittet Opret i handlingslinjen og klikker på Salgsmulighed, åbner en formular. Du kan dernæst indtaste de påkrævede oplysninger om salgsmuligheden i formularen og gemme posten. Den nye salgsmulighed gemmes i databasen, og du kan fortsætte med at opdatere kontooplysningerne.

Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få instruktioner om brug af afsnittet Opret.

■ Nyligt viste

Afsnittet Nyligt viste indeholder links til de 10 senest viste, redigerede eller oprettede poster, heriblandt poster fra tidligere sessioner. Nedboring til detaljesiden til en post bevirker, at posten inkluderes i afsnittet Nyligt viste.

Vha. denne funktion får du nemt adgang til dine aktive poster. Hvis du sletter en post, fjernes den fra listen Nyligt viste. Hvis en anden bruger sletter en post, forbliver den i listen Nyligt vist, og hvis du vælger posten, vises en meddelelse, der angiver, at linket ikke findes længere.

BEMÆRK: Hvis du lukker browservinduet for at afslutte Oracle CRM On Demand i stedet for at klikke på linket Log af, vises de poster, som du så under din sidste session, muligvis ikke i afsnittet Nyligt viste i handlingslinjen, når du logger på Oracle CRM On Demand igen. Det anbefales, at du altid bruger linket Log af for at afslutte Oracle CRM On Demand.

■ Foretrukne poster

Afsnittet Foretrukne poster indeholder links til de poster, som du har markeret som dine foretrukne. Denne funktion giver dig hurtig adgang til de poster, som du oftest bruger. Afsnittet Foretrukne poster i handlingslinjen kan indeholde op til 10 poster ad gangen. Du kan se en komplet liste over foretrukne ved at klikke på linket Vis fuld liste. Når du klikker på linket Vis fuld liste, åbnes siden Foretrukne poster, og du kan håndtere dine foretrukne poster. Du kan maksimalt have 100 poster i dine foretrukne. Se [Siden Foretrukne poster](#) (på side 122) for at få flere oplysninger om siden Foretrukne poster.

■ Foretrukne lister

Afsnittet Foretrukne lister indeholder links til de lister, som du har markeret som dine foretrukne. Denne funktion giver dig hurtig adgang til de lister, som du oftest bruger. Afsnittet Foretrukne lister i handlingslinjen kan indeholde op til 10 lister ad gangen. Du kan se en komplet liste over foretrukne ved at klikke på linket Vis fuld liste. Når du klikker på linket Vis fuld liste, åbnes siden Foretrukne lister, og du kan håndtere dine foretrukne lister. Du kan maksimalt have 100 lister i dine foretrukne. Se [Siden Foretrukne lister](#) (på side 143) for at få flere oplysninger om siden Foretrukne lister.

TIP: Du kan føje lister til dine foretrukne lister ved at klikke på ikonet Tilføj til foretrukne, som vises ved siden af listenavnet på siden Håndter liste og i titellinjen på selve listesiden.

■ Kalender

Dette afsnit indeholder en kalender med den aktuelle dato fremhævet. Når du klikker på en dato i kalenderen, vises siden Dagskalender for den dato. Kalenderafsnittet vises ikke som standard, men du kan føje det til handlingslinjen i dit personlige layout. Hvis du vil redigere handlingslinjen i dit personlige layout, skal du klikke på det globale link Min opsætning, klikke på Personligt layout og dernæst klikke på Layout af handlingslinje.

■ Tilpassede webapletter

Firmaadministratoren kan oprette webapletter, der kan føjes til handlingslinjen, for at vise HTML-webindhold (f.eks. afstemninger, videoer) og RSS feeds. Se [Om tilpassede webapletter](#) for at få flere oplysninger om tilpassede webapletter.

Du kan udvide eller skjule afsnit i handlingslinjen. Indstillingerne af handlingslinje er permanente, når du flytter gennem Oracle CRM On Demand. Hvis du skjuler handlingslinjen, er indstillingerne til afsnittene i handlingslinjen permanente, selv om handlingslinjen er skjult, og indstillingerne er tilgængelige, hvis du viser handlingslinjen igen.

Hvis din brugerrolle har det relevante privilegium, kan du ændre layoutet af handlingslinjen via det globale link [Min opsætning](#). Du kan vise eller skjule ethvert afsnit i handlingslinjen, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige i layoutet af handlingslinjen til din brugerrolle, heriblandt webapplerter. Se [Ændring af layout af handlingslinje](#) (på side 888) for at få flere oplysninger.

Posttypefaner

På tværs af toppen af hver side findes faner, der åbner hjemmesiderne til de posttyper på øverste niveau, som er tilgængelige for dig. Hvis du f.eks. klikker på fanen [Kontakter](#), åbner hjemmesiden [Kontakter](#). Antallet af faner, som du ser, afhænger af browserens størrelse og opløsning og af, hvor mange faner, der findes i fanelayoutet. Se [Visning af faner](#) (på side 876) for at lære mere om fanelayoutet.

Afsnit

Hver side indeholder områder, der kaldes *afsnit*. Disse afsnit grupperer relevante oplysninger om posttyper, som du arbejder med.

F.eks. kan hjemmesiden [Konti](#) vise afsnit for [kontolister](#), [kontoopgaver](#), [nyligt ændrede konti](#) og [diagrammet Kontoanalyse](#).

Et afsnit kan indeholde følgende typer oplysninger:

- **Lister.** Viser poster i rækker.
- **Formularer.** Viser felter til posterne i en formular.
- **Diagrammer/grafer.** Viser oplysninger i en række diagrammer og grafer.

På detaljesider kan du udvide eller skjule hele formularen samt de individuelle afsnit i formularen. Dette er nyttigt for at undgå at flytte unødvendigt rundt og for at skjule oplysninger, som du ikke er interesseret i. Klik på minus-ikonet (-) for at skjule en formular eller et afsnit. Klik på plus-ikonet (+) for at udvide en formular eller et afsnit. Knapperne i hvert afsnit er synlige, også når afsnittet er skjult. Den udvidede eller skjulte tilstand vedvarer på tværs af sessioner.

Listesider og redigeringsider har ikke denne funktion til udvide eller skjule.

Fejlmeddelelser og hjælpetekst på skærmen

Når fejlmeddelelser vises, er de angivet af følgende ikon:



Hjælpetekst på skærmen er angivet af følgende ikon:



Værktøjstiptekst på feltniveau

Administratoren kan valgfrit tilføje værktøjstiptekst til felter. Hvis værktøjstiptekst er tilgængelig til et felt, er tekstetiketten til feltet understreget med en stiplede linje på postens detalje- og redigeringsider samt i kolonneoverskriften på listesider og afsnit med relaterede oplysninger på postdetaljesiderne, som vist i følgende eksempel:

Account Name

Placer markøren på feltetiketten for at se værktøjstiptekst. Se [Sidevis oversigt over Oracle CRM On Demand](#) (på side 37) for at få flere oplysninger om værktøjstiptekst.

Globale links

På hver side i Oracle CRM On Demand giver globale links øverst på siden adgang til bestemte ressourcer og din personlige profil, hvor du kan personalisere dine indstillinger, sidelayouts osv. I følgende tabel beskrives den handling, der forekommer, når du klikker på hvert af standardlinkene. Firmaadministratoren kan tilføje tilpassede links på Oracle CRM On Demand-siderne og kan også skjule nogle af standardlinkene.

Når du klikker på dette link,	sker dette
Skift til standardtema eller skift til tabletema	Tillader, at du skifter mellem standardtemaet og tabletemaet. Se Om standardtemaer og tabletemaer i dette emne for at få flere oplysninger.
Uddannelse og support	Åbner hjemmesiden Uddannelse og support, som giver adgang til en række uddannelses- og supportressourcer, heriblandt planen over gratis Oracle CRM On Demand-webinarer og andre uddannelseskurser. Du kan oprette en serviceanmodning fra denne side. Sørg for, at du har følgende oplysninger: <ul style="list-style-type: none">■ Evt. fejlmeddelelser, der vises i dit vindue■ En beskrivelse af problemet, heriblandt de trin, som du udførte, da fejlen opstod
Admin.	Åbner de sider, hvor administratorer kan tilpasse applikationen. Viser kun for de brugere, der er tildelt en rolle med administrative privilegier.
Min opsætning	Åbner den personlige hjemmeside, hvor du kan opdatere din personlige profil og redigere sidelayoutet.
Slettede elementer	Åbner siden Slettede elementer, hvor du kan se og gendanne de fleste slettede elementer indtil 30 dage efter sletning.
Hjælp	Åbner online-hjælp ved det øverste emne, viser en indholdsfortegnelse og viser fanen Søg for at finde oplysninger i hjælpefilerne. Fra ethvert Hjælp-vindue kan du få adgang til PDF-versionen af indholdet, så du kan udskrive en lang række emner eller hele indholdet i hjælpen.
Log af	Afslutter Oracle CRM On Demand.

Yderligere links

Hver side indeholder også adskillige links, der vises lige til højre for sidenavnet. Nedenstående tabel beskriver den handling, der sker, når du klikker på hvert link:

Når du klikker på dette link,	sker dette
Rediger layout	(Kun hjemmesider og detaljesider). Hvis din brugerrolle har de relevante privilegier, åbner linket Rediger layout de sider, hvor du kan tilføje, omarrangere eller skjule afsnit af den side, som du ser. Til detaljesider kan du også skjule nogle felter og omarrangere felterne på siden. Se Ændring af hjemmesidelayout (på side 887) og Ændring af detaljesidelayout (se " Ændring af layout af detaljeside " på side 877) for at få flere oplysninger om redigering af sidelayout.
Hjælp	Åbner et emne i online-hjælpen, der er specifikt for siden eller proceduren.
Udskriftsvenlig	Åbner en separat side, hvor du kan udskrive en version af dataene på din side. Linket Udskriftsvenlig er tilgængeligt fra alle sider undtagen redigeringssiderne.

Sidevis oversigt over Oracle CRM On Demand

Oracle CRM On Demand leverer adskillige websider til hver posttype (Konti, Kontakter osv.).

Hjemmesider

De fleste hjemmesider viser dig opgaver, som vedrører de posttyper, der svarer til den pågældende side, så som kontorelaterede opgaver. Generelt vises også filtrerede lister, der er defineret af firmaadministratoren, samt et analysediagram, der er relevant for dit arbejde. Hjemmesider kan også indeholde web-widgets, RSS-feeds og andet webindhold, afhængigt af hvad firmaadministratoren har konfigureret.

Fra hjemmesiden kan du bore ned til andre sider for at håndtere de forskellige oplysningstyper efter behov.

Listesider

Listesiderne viser undersæt af poster i henhold til den liste, som du vælger fra hjemmesiden. Fra listesider kan du:

- Sortere posterne.
- Få et overblik over flere poster.
- Finde en post, der skal gennemgås, slettes eller opdateres.
- Opdatere felterne på den indbyggede listeside, hvis funktionaliteten til indbygget redigering er aktiveret.
- Åbne en posts detaljeside i postruden og opdatere postdetaljerne uden at navigere væk fra listesiden, hvis postruden er tilgængelig på listesiden.

Kom i gang

- Oprette nye poster.
- Tilføje listen til afsnittet Foretrukne lister i handlingslinjen ved at klikke på ikonet Foretrukne.
- Uddybe listen på siden Liste, hvis ikonet Slå ruden Uddyb liste til/fra er tilgængelig. Se [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137) for at få flere oplysninger.
- Ændr rækkefølgen af kolonnerne i listen ved at trække kolonneoverskrifterne til en ny placering og slippe dem.

Desuden kan du bruge menuen på postniveau ved siden af hvert postnavn til at udføre forskellige handlinger på de anførte poster, heriblandt nogle af eller alle følgende:

- Åbne siden Rediger til posten (ved at vælge indstillingen Rediger), hvor du kan redigere alle felterne i posten.
- Oprette en ny post ved at kopiere den eksisterende post. Firmaadministratoren bestemmer, hvilke feltværdier kopieres automatisk til den nye post.
- Slette en post.

Afhængig af dit firmas opsætning og opsætningen i din brugerprofil kan kolonneoverskrifterne på listesiderne altid ses, når du ruller ned ad en side med poster. Denne funktion kan slås til eller fra på firmaniveau, men du kan tilsidesætte indstillingen Frys listekolonnehoved på firmaniveau i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få oplysninger om ændring af indstillingen Frys listekolonnehoved i din personlige profil.

BEMÆRK: Hvis værktøjstiptekst er tilgængelig til et felt, er tekstetiketten til feltet understreget med en stiplede linje i kolonneoverskrifter på listesider.

Håndter lister-sider

Siderne Håndter lister viser standard filtrerede lister og lister, som du oprettede til eget brug, eller som manageren oprettede til medarbejdere. Fra disse lister kan du:

- Slette en liste.
- Gennemgå hele listen over filtrerede lister.
- Redigere en liste, som du eller dine managere oprettede, eller indlede processen til oprettelse af en anden filtreret liste.
- Vælge lister, der skal føjes til afsnittet Liste over foretrukne i handlingslinjen.

Detaljesider

En detaljeside viser oplysningerne til én post. Det øverste afsnit på siden viser felterne til posten. Hvis inline-redigering er aktiveret, kan du opdatere disse felter inline. Afhængig af opsætningen af din brugerrolle kan du muligvis personalisere layoutet af felterne på postdetaljesider. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.

Feltetiketter og værktøjstiptekst

Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer felterne, kan et felt, der vises på en posts detaljeside, få en tekstetiket eller et ikon, der angiver formålet med feltet. F.eks. kan et felt, der skal indeholde et mobilnummer

have tekstetiketten *Mobilnr.*, eller det kan have et ikon, der repræsenterer et mobilnummer. Dit firma kan også konfigurere et felt, så ingen etiket vises til feltet.

Administratoren kan valgfrit tilføje værktøjstiptekst til felter. Hvis værktøjstiptekst er tilgængelig til et felt, er tekstetiketten til feltet understreget med en stiptet linje på postens detalje- og redigeringsider samt i kolonneoverskriften på listesider og afsnit med relaterede oplysninger på postdetaljesiderne, som vist i følgende eksempel:

Account Name

Afhængig af hvordan et felt er etiketteret og af om værktøjstipteksten er tilgængelig til feltet, vises følgende værktøjstiptekst:

- **Felttekstetiketter.** Hvis værktøjstiptekst er tilgængelig til et felt, vises teksten, når du placerer markøren på tekstetiketten til feltet.
- **Feltikonetiketter.** Hvis værktøjstiptekst ikke er tilgængelig til et felt, vises feltnavnet, når du placerer markøren på ikonet. Hvis værktøjstiptekst ikke er tilgængelig til et felt, vises teksten, når du placerer markøren på ikonet.
- **Felter uden etiket.** Ingen værktøjstiptekst vises.

Billeder på detaljesider

Til visse posttyper kan firmaadministratoren angive, at et billede kan vises på postens detaljesider. Hvis administratoren angiver, at et billede kan vises på en posts detaljeside, vises en pladsholder til billedet øverst til venstre på detaljesiden, og du kan uploade det billede, som du vil vise. Du kan ikke ændre billedets placering på siden. Se [Fremvisning af billeder på postdetaljeside](#) (se "[Fremvisning af billeder på postdetaljesider](#)" på side 67) for at få flere oplysninger.

Relaterede oplysningsafsnit

Nederst på en posts detaljeside kan du få adgang til relaterede oplysningsafsnit, der indeholder lister over poster, som er linket til hovedposten. Afhængig af opsætningen vises de relaterede oplysningsafsnit som lister eller som faner. I standardapplikationen viser hver relateret oplysningsliste over linkede poster på detaljesiden op til fem poster med én posttype. I listerne over linkede poster kan du udføre en eller flere af følgende afhængig af posttypen og dine adgangsniveauindstillinger til posttypen.

- Åbne den fulde liste over relaterede poster med en given posttype.
- Linke yderligere poster til hovedposten.
- Oprette nye poster, der er linket til hovedposten.
- Gennemgå allerede linkede poster.
- Redigere nogle af felterne i poster, der er linket til hovedposten, hvis inline-redigering er aktiveret.
- Ændr rækkefølgen af kolonnerne i listen ved at trække kolonneoverskrifterne til en ny placering og slippe dem.

Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser fremvisningsformat til relaterede oplysninger, kan du vælge at vise de relaterede oplysningsafsnit som lister eller som faner ved at sætte indstillingen Relateret oplysningsformat i din personlige profil. Hvis feltet Relateret oplysningsformat i din personlige profil er tomt,

bruges indstillingen til din rolle, og hvis feltet Relateret oplysningsformat på din brugerrolle er tomt, bruges standardindstillingen til firmaet.

Hvis de relaterede oplysningsafsnit vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner på firmaprofilen er valgt, er yderligere listefunktionalitet, såsom sortering, filtrering og søgning, også tilgængelig i de relaterede oplysningsafsnit. Desuden kan administratoren valgfrit konfigurere et standardfilter til en liste over poster i et relateret oplysningsafsnit. Se [Om avanceret visning til relaterede oplysningsfaner](#) (se "[Om forbedret visning til relaterede oplysningsfaner](#)" på side 70) for at få flere oplysninger om den forbedrede visning til faner.

Afhængig af opsætningen af din brugerrolle kan du muligvis personalisere layoutet af de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.

Til mange af de posttyper, der vises i relaterede oplysningsafsnit, kan administratoren oprette oprette layout, der angiver de felter, som vises i listen over relaterede poster. I tilfælde af nogle posttyper kan administratoren også fastlægge de felter, der anvendes til at sortere listen over relaterede poster, når listen først vises, og om posterne sorteres i stigende eller faldende rækkefølge.

Rul gennem de relaterede oplysningsfaner

Hvis du bruger et klassisk tema, og hvis de relaterede oplysningsafsnit vises som faner, kan flere faner være tilgængelige, end der er plads til på tværs af siden i browservinduet. I det tilfælde kan du klikke på pilene til højre og venstre for fanerne for at rulle gennem fanerne. Fanernes rullevirkemåde fastlægges af afkrydsningsfeltet Aktiver sideopdeling med klassisk tema til faner på firmaprofilen, som følger:

- Hvis afkrydsningsfeltet Aktiver sideopdeling med klassisk tema til faner er fravalgt, ruller højre og venstre pil gennem fanerne én ad gangen.
- Hvis afkrydsningsfeltet Aktiver sideopdeling med klassisk tema til faner er valgt, vises den næste eller den forrige samling af faner, når du klikker på højre og venstre pil. Hvis f.eks. 15 faner er tilgængelige, men der kun er plads til seks faner på tværs af siden, kan du klikke på pil til højre for at vist den næste samling på seks faner og klikke igen for at få vist de resterende faner. Du kan dernæst klikke på venstre pil for at rulle tilbage gennem fanerne, seks faner ad gangen.

Postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit

Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - indikatoren Poster, kan du konfigurere postindikatorer til de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider. Postindikatorerne gør det muligt for dig at se, om nogen poster findes i et relateret oplysningsafsnit, uden at du behøver at åbne afsnittet. Administratoren kan også konfigurere postindikatorerne til detaljesiderne til posttyperne på rolleniveau. Hvis du ikke personaliserer postindikatorindstillingerne til en posttype, bruges de indstillinger, der er konfigureret til posttypen til din rolle.

Se [Om postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (se "[Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit](#)" på side 68) for at få oplysninger om virkemåden af postindikatorerne. Se [Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (på side 886) for at få oplysninger om personalisering af indstillingerne for postindikator.

Brug af oversigtsvisningen til at se relaterede oplysningsafsnit

Oversigtsvisningen er en liste over links til sidens relaterede oplysningsafsnit. Oversigtsvisningen kan også være tilgængelig nederst i browservinduet. Begge følgende betingelser skal være opfyldt, for at oversigtsvisningen er tilgængelig:

- Afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning skal være valgt på dit tema.
- Funktionaliteten til oversigtsvisning skal være slået til. Du kan slå funktionaliteten til oversigtsvisning til eller fra ved at sætte indstillingen Oversigtsvisning i din personlige profil. Hvis feltet Oversigtsvisning i din personlige profil er tom, bruges indstillingen til firmaet.

Følgende procedure beskriver, hvordan du bruger oversigtsvisningen.

Sådan bruger du oversigtsvisningen til at se relaterede oplysningsafsnit

- Gør en eller flere af følgende:
 - Gå til de relaterede oplysningslister eller -faner uden at skulle rulle ned ad siden ved at klikke på linkene i visningen.
 - Skjul oversigtsvisningen ved at klikke på minustegnet (-) i visningen.
 - Udvid visningen ved at klikke på plustegnet (+).

Den skjulte eller udvidede indstilling i oversigtsvisningen opretholdes til alle posttyper, indtil du ændrer den igen, selv om du logger af Oracle CRM On Demand og logger på igen.

BEMÆRK: Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få oplysninger om ændring af indstillingen [Relateret oplysningsformat og indstillingen Oversigtsvisning i din personlige profil](#)

Opgaver, som du kan udføre på detaljesiderne

Du kan gøre følgende på detaljesiderne:

- Oprette en ny post ved at kopiere den eksisterende post (til de fleste posttyper). Firmaadministratoren bestemmer, hvilke feltværdier kopieres automatisk til den nye post.
- Udvide eller skjule afsnittene på detaljesider efter behov. Disse indstillinger opretholdes, indtil du ændrer dem igen, selv om du logger af Oracle CRM On Demand og logger på igen.
- Klikke på et ikon på detaljesiden for at føje posten til afsnittet Foretrukne poster i handlingslinjen.
- Klikke på ikonet Note for at tilføje noter eller se noter fra andre brugere.
- Sende en note til en anden bruger ved at flytte markøren hen over navnet på brugeren. Se [Afsendelse af noter til andre brugere](#) (på side 159).

Detaljesider kan også indeholde tilpassede webapplerter, der er konfigureret af firmaadministratoren. Disse bruges til at integrere web-widgets, RSS-feeds og andet webindhold på siden. Se [Om tilpassede webapplerter for at få flere oplysninger](#).

Nye postsider

Du kan oprette poster fra forskellige områder i Oracle CRM On Demand. Det feltlayout, som du ser på siden, hvor du indtaster oplysningerne til en ny post, afhænger af, hvordan din brugerrolle er konfigureret. Se [Om layout af nye postsider](#) (på side 53) for at få flere oplysninger om feltlayoutet på nye postsider.

Redigeringsider

Redigeringsiderne viser én posts felter i redigerbart format. Du kan bruge disse sider til at opdatere postoplysningerne. Postfelterne på redigeringsiderne er identiske med øverste del af detaljesiderne. Hvis værktøjstiptekst er tilgængelig til et felt, er tekstetiketten til feltet understreget med en stiplede linje på posts redigeringsider.

Både redigeringsider og detaljesider kan indeholde tilpassede weblinkfelter. Til et bestemt weblink kan administratoren angive, om det vises på redigeringsiden, detaljesiden eller begge, som beskrevet i Opsætning af weblinks.

Layoutsider

Administratører og andre brugere, som har de nødvendige privilegier, kan konfigurere og personalisere layoutet af mange sider i Oracle CRM On Demand samt konfigurere fanelayout, handlingslinjelayout osv. På layoutsiderne, hvor du konfigurerer sådanne layout, angiver du typisk den konfiguration, som du ønsker, ved at vælge elementer på en liste og flytte dem til en anden liste.

For at flytte værdierne fra én liste til en anden på layoutsiderne kan du bruge venstre og højre pil, som findes på siden, og instruktionerne i online-hjælpen beskriver typisk denne metode til flytning af værdierne. På mange layoutsider kan du imidlertid også flytte en værdi fra én liste til en anden ved at dobbeltklikke på værdien. Når du dobbeltklikker på en værdi, flyttes den til listen umiddelbart til højre for den liste, som den forekom i før. Hvis du dobbeltklikker på en værdi i listen yderst til højre, flyttes værdien til listen umiddelbart til venstre for den liste, som den forekom i før.

BEMÆRK: I tilfælde hvor listerne på layoutsiden præsenteres i et gitterformat, såsom layoutsiderne til personalisering eller tilpasning af feltlayout til postdetaljesider, understøttes muligheden for at flytte en værdi fra én liste til en anden ved at dobbeltklikke på værdien, ikke. Desuden understøttes muligheden for at flytte en værdi fra én liste til en anden ved at trykke på værdien på en berøringsenhed ikke.

Typisk findes op- og ned-pile på layoutsiderne, så du kan ændre rækkefølgen af elementer i en liste med elementer.

BEMÆRK: Muligheden for at flytte en værdi fra én liste til en anden understøttes også i andre områder i interfacet. I f.eks. afsnittet Vis kolonner på en listeopsætningside kan du flytte felter fra listen Tilgængelige felter til listen Valgte felter ved at dobbeltklikke på feltnavnene. I vinduet hvor du vælger værdier til et MultiVælg-valglistefelt kan du flytte de ønskede værdier til listen Valgt ved at dobbeltklikke på værdierne.

Om at vise eller skjule handlingslinjen

Firmaadministratoren tildeler et handlingslinjelayout til hver brugerrolle og kan også gøre handlingslinjen utilgængelig for brugerroller. Hvis handlingslinjen er tilgængelig for din brugerrolle, vises den, hver gang du logger på Oracle CRM On Demand. Du kan skjule og vise handlingslinjen efter behov i løbet af sessionen i Oracle CRM On Demand ved at klikke på handlingslinjeikonet (tre vandrette linjer).

Hvis du bruger en klassisk tematypografi, vises handlingslinjeikonet umiddelbart til venstre for fanerne på Oracle CRM On Demand-siden. Hvis du bruger et moderne tematypografi, vises handlingslinjeikonet i det globale hoved på hver side i Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Hvis handlingslinjen ikke er tilgængelig for din brugerrolle, kan du ikke vise handlingslinjen.

Min hjemmeside

Fra Min hjemmeside kan du gennemgå oplysningerne til din arbejdsdag. Du kan:

- Kontrollere din plan for aftaler i afsnittet Dagens kalender.

BEMÆRK: Hvis indstillingerne i feltet Underretning om aktivitet på brugerniveau eller på firmaniveau tillader, at du modtager pop-op-påmindelser, vises evt. påmindelser, der er forfaldne til aktiviteter, som du ejer, eller hvor du findes på brugerlisten, i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, når du logger på Oracle CRM On Demand. Hvis et varslingsvindue vises, når du logger på, skal du lukke varslingsvinduerne, før du kan interagere med pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet. Se [Om påmindelser om aktivitet](#) (på side 205) for at få flere oplysninger om pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet.

- Gennemgå tidsfølsomme varslinger, der underretter dig om deadlines, så som afsendelse af prognoser, i afsnittet Varslinger. Varslinger konfigureres af firmaadministratoren. Administratoren kan også konfigurere nogle varslingsmeddelelser, så de forekommer i separate vinduer, når du logger på Oracle CRM On Demand. Hvis et varslingsvindue vises, når du logger på, kan du gøre følgende, når du har læst meddelelsen:

- Hvis du ikke ønsker, at denne varsling skal vises igen i et separat vindue, når du logger på Oracle CRM On Demand, skal du vælge afkrydsningsfeltet med etiketten "Jeg har læst dette. Vis aldrig igen". Når du har lukket varslingsvinduet, vises varslingen ikke igen i et separat varslingsvindue, men varslingen fortsætter med at være tilgængelig for dig via afsnittet Varslinger på Min hjemmeside, indtil varslingen udløber.

- Klik på OK for at lukke varslingsvinduet.

- Skanne listen over åbne opgaver, sorteret efter forfaldsdato og prioritet (pil op for 1 - Høj, ingen pil for 2 - Mellem, pil ned for 3 - Lav), i afsnittet Åbne opgaver.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højest), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglister til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglister](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglister, så som feltet Prioritet.

- Gennemgå nyligt oprettede eller nyligt ændrede poster.

I standardapplikationen viser afsnittet Nyligt oprettede kundeemner de kundeemner, der senest blev oprettet. Du eller din firmaadministrator kan tilpasse Min hjemmeside til at vise andre posttyper.

- Se en liste over dine foretrukne kontakter.

Afsnittet Foretrukne kontakter viser navnene på maks. 10 kontakter, som du føjede til dine foretrukne poster. Rækkefølgen af kontakterne i afsnittet Foretrukne kontakter fastlægges af den dato, hvor du tilføjede kontakterne til dine foretrukne poster, og ikke af den dato, hvor kontaktposterne blev oprettet. Kontakterne opstilles i faldende rækkefølge efter dato, og den kontakt, som du senest føjede til dine foretrukne poster, vises øverst i listen. Fra afsnittet Foretrukne kontakter kan du åbne den fulde liste over dine foretrukne kontakter ved at klikke på [Vis fuld liste](#). Se [Om listen Foretrukne kontakter](#) (på side 317) for at få oplysninger om listen Foretrukne kontakter.

- Gennemgå en analyse, der er relevant for dig.

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Min hjemmeside, afhængigt af hvordan firmaadministratoren har konfigureret Min hjemmeside. I standardapplikationen viser Min hjemmeside en analyse af kvaliteten af dine salgsmuligheder til indeværende kvartal (pipeline-kvalitet til indeværende kvartal).

- Se web-widgets, RSS-feeds og andet webindhold.

Afhængigt af hvordan firmaadministratoren har foretaget konfigurationen, og hvad der er medtaget i sidelayoutet, kan du se integreret webindhold på Min hjemmeside. Webindholdet kan omfatte web-widgets, så som Google-kort eller firmavideoer og RSS-feeds. Se [Om tilpassede webapplerter](#) for at få flere oplysninger om, hvordan eksternt webindhold er konfigureret.

Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Min hjemmeside. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Følgende tabel indeholder instruktioner til typiske opgaver, som du kan udføre fra Min hjemmeside.

Handling	Trin
Varslinger	
Se en liste over varslinger	Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Varslinger. Siden Varslinger åbnes.
Se en varsling	Klik på linket til varslingen i afsnittet Varslinger. Siden Varsling åbnes med yderligere oplysninger om varslingen.
Aftaler	
Opret en aftale	Klik på Ny i afsnittet Dagens kalender. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Aftaleredigering , og gem posten.
Gennemgå en aftalepost	Klik på linket Emne til den aftale, som du vil gennemgå, i afsnittet Dagens kalender. Siden Aftaledetalje vises.
Gennemgå denne måneds aftaler	Klik på ikonet 31 i titellinjen Dagens kalender. Kalenderen åbner med månedens plan.
Gennemgå ugens aftaler	Klik på ikonet 7 i titellinjen Dagens kalender. Kalenderen åbner med ugens plan.
Gennemgå dagens aftaler	Klik på linket Vis kalender eller ikonet 1 i afsnittet Dagens kalender. Kalenderen åbner med dagens aftaler.

Handling	Trin
Layout	
Ændr layoutet af Min hjemmeside	Hvis du vil ændre de oplysninger, der vises i to afsnit på Min hjemmeside, skal du klikke på Rediger layout og klikke på pilene for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
Poster	
BEMÆRK: I standardapplikationen viser afsnittet Nyligt oprettede kundeemner de kundeemner, der senest blev oprettet. Du eller din firmaadministrator kan tilpasse Min hjemmeside til at vise andre posttyper, f.eks. Nyligt ændrede konti.	
Opret en post	Klik på Ny i titellinjen til det afsnit, der viser poster. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Rediger, og gem posten.
Gennemgå en post	Klik på linket til den post, som du vil gennemgå, i afsnittet med poster. Siden Detalje: Post åbnes.
Gennemgå en liste over poster	Klik på Vis fuld liste i afsnittet med poster. Siden Liste: Post åbnes.
Rapporter	
Opdel diagrammet efter en anden kategori	Afhængigt af den analyse, der vises, kan du muligvis klikke på rullelisten og ændre valget. Diagrammet og tabellen viser data kategoriseret efter dit valg. I standardapplikationen kan du gøre dette med pipeline-kvalitet til indeværende kvartal.
Se de poster, der udgør et segment i diagrammet eller tabellen	Afhængigt af den analyse, der vises, kan du muligvis bore ned på et segment eller link for at se de poster, der udgør kategorien. I standardapplikationen kan du gøre dette med afsnittet Pipeline-kvalitet til indeværende kvartal.
Opgaver	
Opret en opgave	Klik på Ny i afsnittet Åbne opgaver. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Opgaveredigering, og gem posten.
Gennemgå en opgavepost	Klik på linket Emne til den opgave, som du vil gennemgå, i afsnittet Åbne opgaver. Siden Opgavedetalje vises.

Gennemgang af varslinger

Firmavarslinger vises på Min hjemmeside. Firmaadministratorer bruger varslinger til at udsende firmaoplysninger, så som mødeindkaldelser og ændringer af politik. Administratoren kan evt. konfigurere en firmavarsling, så den kun vises for brugere med en bestemt rolle. Generelt kan brugere kun gennemgå de varslinger, der vises for alle brugere, og de varslinger, der er konfigureret til at blive vist for deres egen rolle. Hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter firma, kan du imidlertid gennemgå alle varslinger, heriblandt de varslinger, der er begrænset til bestemte roller.

Hvis du er en salgsrepræsentant, og dine oplysninger medtages i firmaets salgsprognoser, modtager du også en varsling, når prognosen er genereret.

BEMÆRK: Administratoren kan også konfigurere nogle varslingsmeddelelser, så de forekommer i separate vinduer, når du logger på Oracle CRM On Demand. Se [Min hjemmeside](#) (på side 43) for at få flere oplysninger om varslingsvinduer.

Sådan gennemgår du varslinger

- 1 Klik på fanen Hjem.
- 2 I afsnittet Varslinger kan du:
 - Klikke på linket til den varsling, som du vil gennemgå, hvis den vises på Min hjemmeside.
Siden Varslinger vises med yderligere oplysninger om varslingen.
 - Klikke på linket Vis fuld liste.
Siden Varslinger (liste) åbner, hvor du kan vælge en varsling, vælge en indstilling i rullelisten for at begrænse de typer varslingsposter, som du kan se, eller oprette din egen filtrerede liste til varslinger.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- Felter til varsling
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

Arbejde med meddelelsescenter

Meddelelsescenteret i linjen Handling gør det muligt at håndtere noter til dig selv, noter fra andre brugere og noter om poster på ét sted. Meddelelsescenteret fremmer således mere effektiv kommunikation og samarbejde i Oracle CRM On Demand.

Meddelelsescenteret kan indeholde:

- **Noter, som du opretter til dig selv.** Du kan oprette noter til dig selv i meddelelsescenteret. Det er nyttigt for at registrere handlinger, som du vil følge op på, eller til oplysninger, som du vil henvise til senere. Disse private noter angives af et ikon, der viser en nøgle.

- **Noter om poster, som du abonnerer på.** I posttyper, der understøtter notefunktionen, kan du holde styr på samtaler om en bestemt post ved at navigere til detaljesiden og abonnere på alle nye noter, der føjes til posten. Dernæst modtager du en kopi af alle sådanne noter i meddelelsescenteret, og du kan svare på posten fra meddelelsescenteret. Du får kun en kopi af nye noter, der føjes til posten. Du får ikke noter om andre ændringer af posten.
- **Noter, der sendes til dig af andre brugere.** En anden bruger kan klikke på noteikonet ved at dit navn på en side i applikationen og sende dig en note. Noter, der sendes på denne måde, er angivet af et ikon, der viser to personer.

Meddelelsescenteret indeholder et noteikon (en tegnestift), og antallet af nye meddelelser vises ved siden af noteikonet.

Når du klikker på noteikonet i meddelelsescenteret, vises listen over noter. For hver note vises navnet på den bruger, der oprettede noten, sammen med emnet eller den første del af noteteksten, hvis der ikke er noget emne. Notens dato vises eller klokkeslæt, hvis noten er fra i dag.

Du kan gøre følgende fra listen over noter:

Handling	Trin
Se en note	Rul ned til den påkrævede note. Hvis noten er linket til en post, som du abonnerer på, kan du navigere ned på posten fra linket i noten.
Opret en ny note	Klik på Ny note. Skriv evt. et emne på første linje, skriv noten, og klik på Gem. Emnet er valgfrit. Hvis du ikke angiver et emne, kopieres de første par tegn fra notens tekst til emnelinjen.
Svar på en note	Rul ned til den påkrævede note, klik på Svar, og skriv noten. Når du klikker på Gem, sendes dit svar til meddelelsescenteret for den bruger, som sendte dig noten. Hvis du vælger Poster, posteres svaret på den relevante detaljeside og sendes til alle brugere, der abonnerer på posten.
Slet en note	Rul ned til den påkrævede note, og klik på Slet. Denne handling sletter kopien af noten fra dit meddelelsescenter, men sletter ikke den faktiske note på postens detaljeside.
Se detaljer om den bruger, som sendte en note	Rul ned til den påkrævede note, og klik på brugernavnet. Siden Brugerdetaljer til brugeren vises.

Du kan integrere meddelelsescenteret som en web-widget i andre applikationer. Se [Integrering af En meddelelsescenter-widget](#) (på side 897) for at få flere oplysninger.

Når meddelelsescenteret integreres som en web-widget, kan du klikke på knappen Opfrisk for at opdatere meddelelsescenteret med de seneste meddelelser fra Oracle CRM On Demand.

Arbejde med RSS-feedapplerter

I Oracle CRM On Demand kan du bruge RSS-feedapplerter til at abonnere på ofte opdateret indhold, som du er interesseret i, så som blogindgange, nyhedsoverskrifter eller podcasts. Indholdet kan f.eks. supplere dine

CRM-oplysninger med oplysninger fra nyhedsudbydere, som du abonnerer på. Du kan f.eks. have generelle markedsnyheder vist på din hjemmeside, eller du kan have nyheder og oplysninger, der er specifikke for klientens arbejdsgivere, vist på detaljesiden til kontakter.

Oracle CRM On Demand har en indbygget feed-læser i applikationen, der samler indhold, så du aldrig behøver forlade applikationen. I stedet for at besøge andre websites for at få markedsnyheder leveres nyhederne f.eks. i Oracle CRM On Demand. Ud over at samle indhold kan feed-læseren acceptere feltparametre til bruger og post.

RSS-feedappletter er en type tilpasset webapplet, der er oprettet af firmaadministratoren, og hvor URL-adressen til en RSS-feed er angivet. RSS-feedappletter kan derfor vises følgende steder:

- Min hjemmeside
- Posttype-hjemmesider
- Posttype-detalsider
- Handlingslinjen

Se Om tilpassede webappletter for at få flere oplysninger om tilpassede webappletter.

Du skal føje appletten til hjemmesidelayoutet, detaljesidelayoutet eller handlingslinjelayoutet, hvis den ikke allerede vises på siden eller handlingslinjen.

Firmaadministratoren kan angive, at en RSS-feedapplet kan konfigureres. Hvis det er tilfældet, vises et Konfigurer-link med appletten, og du kan ændre navnet på appletten og den URL-adresse, der er knyttet til appletten, så en anden RSS-feed vises. Hvis en RSS-feedapplet ikke kan konfigureres, vises linket Konfigurer ikke.

BEMÆRK: Firmaadministratoren vil kun gøre få RSS-feedappletter konfigurerbare.

Hvis firmaadministratoren sletter en RSS-feedapplet, slettes de tilpassede versioner af appletten også fra applikationen. Hvis en bruger f.eks. har en applet for en CNN-nyhedsapplet på sin hjemmeside, og en anden bruger har konfigureret appletten for en ABC-nyhedsapplet på sin hjemmeside, mister begge brugere adgang til applet-feeden, hvis den oprindelige RSS-feedapplet slettes.

Sådan konfigurerer du en RSS-feedapplet

- 1 Klik på linket Konfigurer.
- 2 Skriv det relevante navn til appletten i feltet Navn.
- 3 Rediger URL-adressen efter behov i feltet URL.
- 4 Klik på Gem.

Feeden opfriskes med data fra den konfigurerede URL-adresse. Se Om URL-standardisering for at få flere oplysninger om standardisering af URL'er i Oracle CRM On Demand.

Bemærk: Du kan klikke på Brug standard for at vende tilbage til den URL-adresse, der er defineret af firmaadministratoren.

Arbejde med poster

Dette emne beskriver følgende almindelige procedurer til arbejde med poster:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Gennemsyn af poster](#) (på side 110)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Opdatering af linkede poster fra hovedposter](#) (på side 121)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129)
- [Eksport af poster i lister](#) (på side 144)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Ændring af den primære tilpassede bog på en post](#) (på side 149)
- [Opdatering af grupper af poster](#) (på side 150)
- [Fletning af poster](#) (på side 151)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Udskrivning af oplysninger, der vises på sider](#) (på side 184)

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Import- og eksportværktøjer](#)
- [Om dataadgang, postdeling og postejskab](#) (på side 49)

Om dataadgang, postdeling og postejskab

Din adgang til data i Oracle CRM On Demand fastlægges af bestemte adgangskontrolkomponenter, der er knyttet til din brugerrolle i Oracle CRM On Demand, på følgende måde:

- **Privilegier.** Du kan få adgang til bestemte forretningsdata eller administrative data, hvis brugerrollen er tildelt privilegiet til de data. Hvis din brugerrolle f.eks. har privilegiet Håndter dataregler - Håndter arbejdsgangregler, kan du få adgang til alle arbejdsgangkonfigurationsdata.

- **Posttypeadgang og adgangsprofiler.** Din brugerrolle og dine adgangsprofiler skal have de relevante indstillinger for at få adgang til poster af en given posttype:
 - Til posttyper på øverste niveau skal din brugerrolle tildeles adgang til posttypen. Din brugerrolle skal f.eks. være tildelt adgang til posttypen Konto for at få adgang til kontoposter.
 - Din adgangsprofil skal tillade, at du har adgang til posttypen. Adgangsprofiler styrer også de operationer, som du kan udføre på data, som du kan få adgang til. Din ejeradgangsprofil kan f.eks. tildele dig redigeringsrettigheder til kontoposter, som du ejer, og din standardadgangsprofil kan tildele dig skrivebeskyttede rettigheder til kontoposter, som du ser via fælles adgang, men som du ikke ejer.
- BEMÆRK:** Adgangsprofiler bruges også i forskellige postdelingsmekanismer, som er beskrevet i næste afsnit.

Postdelingsmekanismer

Brugere kan dele poster via følgende postdelingsmekanismer:

- **Firmaets rapporteringshierarki.** En manager kan f.eks. se en underordnets poster.
- **Brugerdelegering.** En bruger kan f.eks. delegerede adgang til en anden bruger, som muligvis ikke findes i samme rapporteringshierarki.
- **Tilpasset bogmedlemskab.** En forskelligartet gruppe brugere kan f.eks. tildeles adgang til en samling poster, der er knyttet til en tilpasset bog, der hedder *Varme handler*.
- **Teammedlemskab.** Ejeren af en kontopost kan f.eks. dele kontoen med en samling brugere efter eget valg.
- **Gruppedlemskab.** En *gruppe* er et foruddefineret team af brugere. Hvis f.eks. en bruger, der er medlem af en gruppe, bliver ejeren af en kontaktpost, føjes alle andre medlemmer af den samme gruppe også til kontaktteamet. Se Gruppestyring for at få flere oplysninger om grupper.

BEMÆRK: Deling af data via tilpassede bøger er den meste effektive metode til deling af data i store firmaer, hvor brugere deler mere end én million poster.

Postejertilstande

Til de fleste posttyper, som understøtter tilpassede bøger, kan firmaadministratoren konfigurere postejskab til posttypen i brugertilstand, bogtilstand eller blandet tilstand. Afhængig af firmaets politik og de ejerskabstilstande, der er konfigureret til posttyperne, kan du eje poster direkte, få adgang til poster via postdelingsmekanismer eller en kombination af begge. Postejertilstandene er følgende:

- **Brugertilstand.** Når en posttype er konfigureret i brugertilstand, skal hver post med den posttype have en ejer tildelt. En bruger ejer en post, når brugeren er knyttet til feltet Ejer i posten. Hvis feltet Bog er tilgængeligt på postens detaljeside, viser feltet Bog den brugerbog, der er knyttet til ejeren.
- **Bogtilstand.** Når en posttype er konfigureret i bogtilstand, har poster med den posttype ikke ejere tildelt. I stedet skal hver post have en primær tilpasset bog tilknyttet. Tilknytning af en primær tilpasset bog til en post betyder ikke, at den tilpassede bog ejer posten, da en tilpasset bog er en postdelingsmekanisme. Tilknytning af en primær tilpasset bog til en post angiver kun, at posten primært tilhører en tilpasset bog og ikke tilhører nogen bestemt bruger. Bogtilstanden er nyttig i rapporter, hvor du vil angive, at en post tilhører en bestemt tilpasset bog, så den ikke tælles flere gange, hvis posten også deles med andre bøger.

- **Blandet tilstand.** Når en posttype er konfigureret i blandet tilstand, kan en post med den posttype konfigureres på en hvilken som helst af følgende måder:
 - Posten kan konfigureres uden en ejer eller en tilknyttet primær tilpasset bog.
 - Posten kan have en ejer tildelt.
 - Posten kan have en primær tilpasset bog tilknyttet.

Til posttyper, som ikke understøtter tilpassede bøger, men kræver en ejer, understøttes kun postejerskabet Brugertilstand.

I enhver postejertilstand kan en post ikke have både en tildelt ejer og en tilknyttet primær tilpasset bog. I ejerskabstilstandene kan du imidlertid tildele yderligere tilpassede bøger til en post, hvis posttypen understøtter tilpassede bøger.

Hvis feltet Bog findes på en postdetaljeside, kan feltet vise navnet på en brugerbog eller en primær tilpasset bog til posten eller feltet kan være tomt på følgende måde:

- Hvis posten ejes af en bruger, viser feltet Ejer navnet på brugerbogen til postejeren.
- Hvis posten ikke ejes af en bruger, kan feltet Bog vise en primær tilpasset bog til posten, eller feltet kan være tomt.

Firmaadministratoren konfigurerer postejertilstanden ved at gøre bestemte felter påkrævet til posttypen. Firmaadministratoren kan ændre postejertilstanden til en posttype. Se Konfiguration af postejertilstande for at få oplysninger om konfiguration af postejertilstande.

Standardværdier i ejer- og bogfelter

Når du åbner siden Ny post, er værdierne ifelterne Ejer og Bog følgende:

- Hvis posttypen er konfigureret i brugertilstand, opdateres feltet Ejer automatisk med dit alias. Hvis det findes, udfyldes feltet Bog automatisk med navnet på din brugerbog.
- Hvis posttypen er konfigureret i blandet tilstand, opdateres feltet Ejer automatisk med den aktuelle brugers alias.

BEMÆRK: Aftaler, som du opretter via din kalender, er en undtagelse til den normale virkemåde til postejertilstande. Når du opretter en aftale via din kalender, udfyldes feltet Ejer med dit navn uanset postejertilstanden.

- Hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand, sker følgende:
 - Feltet Ejer på den nye post er ikke udfyldt.
 - Til feltet Bog afhænger standardværdien af den standardbog, der er angivet til posttypen på din brugerpost på følgende måde:
 - Hvis en tilpasset bog er angivet som standardbogen til posttypen, udfyldes feltet Bog på den nye post automatisk med navnet på den angivne standardbog.
 - Hvis en standardbog ikke er angivet til posttypen, eller hvis en brugerbog eller bogen Alle er angivet som standardbogen til posttypen, udfyldes feltet Bog ikke på den nye post. Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få oplysninger om Alle-bogen.

BEMÆRK: Feltet Ejer eller feltet Bog kan være et påkrævet felt på et sidelayout til en posttype, selv om posttypen er konfigureret i blandet tilstand. Hvis feltet Ejer er påkrævet, er feltet Ejer tomt som standard, når du åbner en Ny post-side, men du skal vælge en ejer til posten, før du gemmer posten. Når du vælger en ejer

til posten, viser feltet Ejer navnet på brugerbogen til ejeren. Hvis feltet Bog er påkrævet på sidelayoutet, skal du vælge en primær tilpasset bog, før du gemmer posten.

Hvad sker der, når postejertilstanden til en posttype ændres?

Når postejertilstanden til en posttype ændres fra én tilstand til en anden tilstand, sker følgende:

- Når du opretter en ny post med den posttype, skal du muligvis vælge en ejer til posten eller knytte en primær bog til den nye post, afhængig af den nye medlemsstatus.
- Hvis du er den første bruger, der opdaterer en post, efter ejerskabstilstanden er ændret, skal du muligvis vælge en ejer eller en primær bog til posten, før du kan gemme ændringerne, afhængig af den nye ejerskabstilstand. I følgende tabel beskrives virkemåden under hver omstændighed.

Gammel tilstand	Ny tilstand	Virkemåde
Brugertilstand	Bogtilstand	Du skal vælge en primær tilpasset bog i feltet Bog.
Brugertilstand	Blandet tilstand	Du kan vælge en ejer i feltet Ejer eller en primær tilpasset bog i feltet Bog, men du kan ikke vælge begge.
Bogtilstand	Brugertilstand	Du skal vælge en bruger i feltet Ejer.
Bogtilstand	Blandet tilstand	Du kan vælge en ejer i feltet Ejer eller en primær tilpasset bog i feltet Bog, men du kan ikke vælge begge.
Blandet tilstand	Brugertilstand	Du skal vælge en bruger i feltet Ejer.
Blandet tilstand	Bogtilstand	Du skal vælge en primær tilpasset bog i feltet Bog.

Desuden sker følgende, hvis ejeren af en eksisterende post fjernes fra posten, når posten opdateres, efterpostejertilstanden til posttypen ændres fra brugertilstand til en anden tilstand:

- Hvis posttypen understøtter team, forbliver alle medlemmerne af teamet, undtagen den tidligere ejer af posten, medlemmer af teamet. Virkemåden er den samme til teammedlemmer, som er medlemmer af en foruddefineret gruppe. Dvs. alle medlemmerne af teamet, undtagen den tidligere ejer af posten, forbliver medlemmer af teamet. Konto-posttypen er imidlertid en undtagelse fra denne regel. Hvis den tidligere ejer af en konto er medlem af en foruddefineret gruppe, fjernes alle medlemmerne af gruppen fra teamet. Teammedlemmer, som ikke er medlemmer af den foruddefinerede gruppe, forbliver medlemmer af teamet, som det er tilfældet med andre posttyper.

BEMÆRK: I standardapplikationen bevares den tidligere ejer af posten ikke som medlem af teamet, som beskrevet her. Administratoren kan imidlertid konfigurere posttypen, så den tidligere ejer af posten bevares som medlem af teamet på posten. Se Tilpasning af tidligere ejerskab til delte poster for

at få oplysninger om konfiguration af en posttype, så den tidligere ejer bevares som medlem af teamet.

- Hvis en aktivitet, der tidligere havde en ejer, opdateres, og ejerfeltet ryddes, vises aktiviteten ikke længere i den tidligere ejers kalender. Aktiviteten vises imidlertid i listerne over relaterede aktiviteter, som brugere har adgang til fra postdetaljesider. Alle brugere, heriblandt den tidligere ejer af posten, som har adgang til posten via bogmedlemskab, ser aktiviteten i den relaterede liste over åbne eller fuldførte aktiviteter som relevant.

Om layout af nye postsider

I standardapplikationen er feltlayoutet på den side, hvor du indtaster oplysningerne til en ny post, det samme som feltlayoutet på detaljesiden til posttypen. Du kan imidlertid se et andet layout afhængig af, hvordan din brugerrolle er konfigureret. Layoutet, som du ser, når du opretter en post, fastlægges af følgende funktioner:

- **Tilpassede layout til nye postsider.** Administratoren kan oprette et tilpasset layout, der bruges specifikt til den side, hvor du indtaster oplysningerne til en ny post med en given posttype, og dernæst tildele det layout til din rolle. Typisk indeholder et tilpasset layout til en ny postside færre felter end detaljesidelayoutet til posttypen.

Desuden kan administratoren angive, at det tilpassede layout til den nye postside kun bruges, når du opretter en post via handlingslinjen (eller via det globale hoved, hvis du bruger et moderne tema). Hvis administratoren vælger denne indstilling på din rolle, sker følgende:

- Det tilpassede layout til den nye postside bruges i den formular, der åbner, når du opretter en post via handlingslinjen.
- Detaljesidens feltlayout bruges på den nye postside, der åbner, når du opretter en post fra et andet område i Oracle CRM On Demand, så som når du åbner den nye postside ved at klikke på knappen Ny på en hjemmeside, listeside eller detaljeside.

BEMÆRK: Når et tilpasset layout bruges til den nye postside, er linket [Avanceret tilgængeligt på siden](#), så du kan skifte til den nye postsides fulde layout.

- **Personaliserede layouts.** Hvis brugerrollen tillader, at du personaliserer feltlayoutet på postdetaljesider, og hvis du personaliserer feltlayoutet til detaljesiden til en posttype, bruges det personaliserede feltlayout også på siden, hvor du indtaster oplysninger til en ny post, medmindre et tilpasset layout er tildelt til din brugerrolle til den nye postside. Hvis et tilpasset layout er tildelt til din brugerrolle til den nye posttype, bruges det tilpassede layout i stedet for dit personaliserede layout. Linket [Avanceret er tilgængeligt på siden](#), så du kan skifte til dit personaliserede layout til siden. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af dine sidelayouts.

BEMÆRK: Du kan ikke personalisere feltlayoutet i et tilpasset layout til en ny postside.

Oprettelse af poster

Du kan oprette en post fra forskellige områder i applikationen. Det område, som du vælger, afhænger af, om du vil:

- Oprette posten i et pop op-vindue, der er uafhængigt af de poster, som du arbejder på. Du mister ikke dit sted i applikationens hovedområde.

Kom i gang

- Oprette posten ved at klikke på knappen Ny på siden Hjemmeside, Liste eller Detalje. Hver af disse sider åbner den samme formular som de andre metoder, men skifter fokus fra den aktuelle side til siden Rediger. Du skal bruge linket Tilbage for at vende tilbage til den side, som du arbejdede med.
- Oprette posten til en anden posttype, der automatisk linkes til den post, som du i øjeblikket arbejder på.

Du kan også oprette nye poster på følgende måder:

- Ved at importere poster:
 - Brug importassistenten til at importere poster fra eksterne, kommaseparerede værdifiler (CSV), hvis din brugerrolle har privilegiet Personlig import
 - Brug klienthjælpeprogrammet Oracle Data Loader On Demand
 - Brug Web Services til at synkronisere poster med andre applikationer

Den type poster, som du kan importere, afhænger af de privilegier, som din brugerrolle er tildelt. Se Import- og eksportværktøjer for at få flere oplysninger om import af poster fra eksterne CSV-filer og andre eksterne kilder.

- Ved at konvertere kundeemneposter. På basis af de indstillinger, som du vælger på siden Konverter kundeemne, kan du oprette en eller flere af følgende ved at konvertere en kundeemnepost:
 - En kontopost
 - En kontaktpost
 - En salgsmulighedspost

Se [Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder](#) (på side 266) for at få flere oplysninger om konvertering af kundeemner.

- Ved at konvertere handelsregistreringsposter. På basis af de indstillinger, som du vælger på siden Konverter handelsregistrering, kan du oprette en eller flere af følgende ved at konvertere en handelsregistreringspost:
 - En kontopost
 - En kontaktpost
 - En salgsmulighedspost

Se [Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder](#) (se "Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder" på side 522) for at få flere oplysninger om konvertering af handelsregistreringer.

TIP: Søg efter posten, før du opretter en ny, for at forhindre duplikering af poster. Se [Søgning efter poster](#) (på side 72).

BEMÆRK: En stjerne (*) ved siden af et felt navn angiver, at det er et påkrævet felt. Hvis et tilpasset layout er tildelt din rolle til den nye postside til posttypen, kan den side, der åbner, når du opretter en post, desuden omfatte færre felter end, der er tilgængeligt på det fulde sidelayout til posttypen. Hvis du vil indtaste oplysninger til yderligere felter, kan du åbne den fulde side ved at klikke på linket Avanceret på den nye postside. Linket Avanceret er kun tilgængeligt på den nye postside, hvis et tilpasset layout er tildelt din rolle til den nye postside til posttypen. Se [Om layout af nye postsider](#) (på side 53) for at få flere oplysninger om feltlayoutet på nye postsider.

Sådan opretter du en post vha. afsnittet Opret

- 1 Udvid afsnittet Opret i handlingslinjen efter behov.
- 2 Klik på den posttype, som du vil oprette.
- 3 Udfyld oplysninger om posten i formularen Ny post.
- 4 Gem posten ved at klikke på Gem eller Gem og fortsæt:
 - Hvis du klikker på Gem, gemmer Oracle CRM On Demand den nye post og lukker den nye postformular.
 - Hvis du klikker på Gem og fortsæt, gemmer Oracle CRM On Demand den nye post og navigerer dig til den nye posts detaljeside, så du kan knytte yderligere indhold til posten, f.eks. noter og vedhæftninger.

Sådan opretter du en post fra siden Hjemmeside, Liste eller Detalje

- 1 Klik på knappen Ny i titellinjen fra enhver af disse sider.
- 2 Udfyld oplysninger om posten på siden Rediger.
- 3 Gem posten.

Sådan opretter du en post, der er linket til den valgte post

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af en post.
- 2 Rul til det relevante afsnit på postens detaljeside.
- 3 Klik på knappen Ny eller Tilføj i titellinjen til det pågældende afsnit.
- 4 Udfyld oplysninger om posten på siden Rediger.
- 5 Gem posten.

Indtastning af oplysninger i poster

Når du opretter poster, kan du indtaste oplysninger direkte i nogle felter eller vælge værdier i en rulleliste. Desuden kan du til nogle felter klikke på et ikon til højre for feltet for at få vist et vindue, hvor du kan vælge værdier eller indtaste værdier. De ikoner, som du kan klikke på, er:

- **Ikonet Telefon.** Gør det muligt at indtaste detaljerne om et telefonnummer.
- **Ikonet Kalender.** Gør det muligt at vælge en dato.
- **Ikonet Valuta.** Gør det muligt at søge efter og vælge en valuta.

- **Ikonet Opslag (forstørrelsesglas)**. Gør det muligt at søge efter og vælge en post eller flere poster, som skal knyttes til den post, som du opretter. Ikonet Opslag bruges også til at vælge værdier til valglisterfelter med flere værdier.

Om valglisterfelter og valglisterværdigrupper

I valglisterfelter kan du vælge en værdi i en foruddefineret liste over værdier. Hvis dit firma bruger valglisterværdigrupper, kan firmaet begrænse de værdier, der er tilgængelige i et valglisterfelt, til et undersæt af de værdier, der er defineret til feltet i bestemte tilfælde. Se [Om valglisterfelter, valglisterværdigrupper og divisioner](#) (på side 62) for at få flere oplysninger om valglisterfelter og valglisterværdigrupper.

Om MultiVælg-valglistes

En MultiVælg-valgliste er en valgliste, hvor du kan vælge flere værdier. Når du klikker på ikonet Opslag til en MultiVælg-valgliste, vises et pop op-vindue, hvor du kan vælge de påkrævede værdier ved at flytte værdierne fra listen Tilgængelig til listen Valgt. Du kan flytte en værdi fra én liste til en anden ved at dobbeltklikke på værdien eller ved at vælge værdien og bruge venstre og højre pil til at flytte den. Du kan også sortere værdierne i listen Valgt.

MultiVælg-valglistes understøttes til følgende posttyper:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Tilpasset objekt 01
- Tilpasset objekt 02
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Partner
- Serviceanmodning

Om felter til telefonnummer

Telefonfelter har et telefonikon ved siden af dem. Når du klikker på ikonet, åbner telefoneditoren, hvor du kan gøre følgende:

- Vælg landet til telefonnummeret.
- Indtast byen eller områdekoden.
- Indtast lokalt nummer.
- Indtast evt. lokalnummer.

Når du gemmer telefonnummeret, sætter Oracle CRM On Demand begge følgende foran det telefonnummer, som du indtastede:

- Et plustegn (+) for at repræsentere den internationale adgangskode for at ringe ud af det land, som du befinder dig i.

Hvis f.eks. indstillingen for landestandard på din brugerpost er Engelsk - USA, repræsenterer plustegnet den internationale adgangskode 011. Hvis landestandarden på brugerposten er Fransk - Frankrig, repræsenterer plustegnet den internationale adgangskode 00.

- Landeopkaldskoden til det land, som du valgte til telefonnummeret.

Hvis du f.eks. vælger Spanien som landet til telefonnummeret, sætter Oracle CRM On Demand 34 foran telefonnummeret ud over plustegnet.

TIP: Du kan klikke på telefonikonet, vælge landet og gemme oplysningerne, hvis du vil fastlægge landekoden til et land. Landets landekode vises i feltet Telefon.

Listen over lande i telefoneditoren omfatter nogle afhængige territorier, udenlandske territorier og regioner i selvstændige stater. F.eks. er Isle of Man et britisk selvstyre og Ålandsøerne er en region i Finland. Et afhængigt territorium, udenlandsk territorium eller region kan have samme landekode som dets suveræne stat. I sådanne tilfælde viser feltet Land i telefoneditoren navnet på den suveræne stat, når du redigerer et telefonnummer med den landekode, selv om det afhængige territorium, udenlandske territorium eller regionen i den suveræne stat blev valgt, da nummeret oprindeligt blev indtastet.

Du kan f.eks. vælge Ålandsøerne i feltet Land i telefoneditoren, når du først indtaster et telefonnummer. Oracle CRM On Demand sætter automatisk 358 foran det telefonnummer ud over plus-symbolet. Hvis du klikker på telefonikonet senere for at redigere telefonnummeret, vises Finland i feltet Land i telefoneditoren.

Om betinget påkrævede felter

Administratoren kan konfigurere et felt, så det er betinget påkrævet, dvs. feltet er ikke påkrævet som standard, men bliver påkrævet, hvis dataene i andre felter på recorden opfylder bestemte kriterier. Når dette sker, vises en rød stjerne (*) ved siden af feltet, der nu er et påkrævet felt, og hvis tekstetiketten vises til feltet, vises den med rød tekst. Hvis feltet er tomt, skal du opdatere det, før du gemmer posten.

Se Om betinget påkrævede felter for at få oplysninger om nogle begrænsninger, der gælder, når betinget påkrævede felter redigeres.

Om den automatiske konvertering af tekst til links

Hvis den tekststreng, som du indtaster i et felt med feltpuden Tekst (kort) eller Tekst (lang), starter med http:// eller https://, konverteres teksten muligvis automatisk til et link, når feltværdien gemmes. Afkrydsningsfeltet Konverter URL-tekstværdier til links på firmaprofilen fastlægger virkemåden af en sådan tekst i disse felter på følgende måde:

- Hvis afkrydsningsfeltet på firmaprofilen er markeret, konverteres teksten automatisk til et link, når feltværdien gemmes.
- Hvis afkrydsningsfeltet ikke er markeret, konverteres teksten ikke til et link.

Om felter til adresse

Applikationen viser forskellige felter for at imødekomme landespecifikke oplysninger til adresser. Hvis du f.eks. vælger Japan som land til en kontos faktureringsadresse, ændres de øvrige adressefelter til de felter, der kræves til japanske adresser, så som Chome, Ku og Shi/Gun.

Generelt lagres adresser med den specifikke posttype. Nogle adresser overføres imidlertid, når du linker én post til en anden. Hvis du f.eks. indtaster en fakturerings- og forsendelsesadresse til en konto, vises faktureringsadressen på siden Detalje: Kontakt, når du linker kontoen til kontakten.

Hvis firmaadministratoren har føjet afsnittet Adresser til applikationen, kan du spore yderligere adresser til sådanne poster som konti og kontakter. Når adresser til kontakter spores, er den primære adresse altid den, som du indtastede i afsnittet Alternativ adresse.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om konkatenerede felter](#) (på side 58)
- [Om felter, der vises som billeder](#) (på side 61)
- [Om valglisterfelter, valglisterværdigrupper og divisioner](#) (på side 62)
- [Om maskerbare felter](#) (på side 65)
- [Om specialtegn i e-mailadresser](#) (på side 66)
- [Om layout af nye postsider](#) (på side 53)

Om konkatenerede felter

Et *konkateneret felt* er et felt, der kan vise værdierne fra flere felter og også kan vise yderligere tekst. Administratoren kan konfigurere konkatenerede felter til de fleste posttyper. Administratoren kan f.eks. konfigurere et konkateneret felt, der hedder Profil, på posttypen Kontakt for at vise værdien af feltet Jobtitel og feltet Alder i følgende format:

Jobtitel, alder Alder

Administratoren kan dernæst føje feltet til layoutet af detaljesiden til posttypen Kontakt. Hvis en kontakts jobtitel er Leder og kontakten har alderen 41, viser det konkatenerede felt Profil til kontakten følgende:

Leder, alder 41

Hvis du har den nødvendige tilladelse til at redigere de felter, der vises i et konkateneret felt, kan du redigere felterne via det konkatenerede felt. I det eksempel, der er beskrevet tidligere, kan du ændre kontaktens jobtitel ved at redigere det konkatenerede felt, men du kan ikke ændre kontaktens alder. Kontaktens alder beregnes fra fødselsdatoen på kontaktens post, og feltet Alder er ikke et redigerbart felt.

De konkatenerede felter kan vises på postens detaljesider og redigeringsider, på listesider og i relaterede oplysningsafsnit. Du kan imidlertid ikke bruge de konkatenerede felter som søgefelter eller som filterfelter til lister. Afhængig af hvordan din brugerrolle er konfigureret, kan du muligvis bruge felterne i de konkatenerede felter som søgefelter og som filterfelter til lister.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Overvejelser ved redigering af felter i et konkateneret felt](#) (på side 59)
- [Redigering af felter i et konkateneret felt](#) (på side 60)
- [Om målrettet søgning](#) (på side 72)
- [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86)

- [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129)

Overvejelser ved redigering af felter i et konkateneret felt

Følgende overvejelser gælder, når du redigerer felterne i et konkateneret felt:

- Hvis administratoren angiver et felt som skrivebeskyttet til posttypen eller i layoutet af detaljesiden, kan du ikke redigere det felt i et konkateneret felt.
- Hvis administratoren angiver, at et felt er påkrævet, skal det felt have en værdi, når det er en del af et konkateneret felt.
- Feltvalideringsregler, der gælder for et felt, fortsætter med at gælde for feltet, når det er en del af et konkateneret felt.
- Hvis din opdatering af et felt i et konkateneret felt fejler valideringsreglerne til feltet, gemmes ingen af ændringerne af felterne. Med andre ord gemmes alle ændringerne i redigeringsvinduet eller ingen af dem.
- Når du redigerer et konkateneret felt på en posts Rediger-side, gemmes dine ændringer ikke, når du klikker på Gem for at lukke redigeringsvinduet til det konkatenerede felt. Dine ændringer af felterne i det konkatenerede felt gemmes, når du gemmer posten.
- Hvis et konkateneret felt omfatter et felt, der tillader, at du knytter en post til den post, som du arbejder med, og hvis intelligente tilknytninger er aktiveret, understøttes funktionaliteten Intelligent tilknytning i det konkatenerede felt. Se [Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs](#) (på side 102) for at få oplysninger om smarttilknytninger.
- Du kan ikke redigere noget af den yderligere tekst, som administratoren angiver i et konkateneret felt.

Om adressefelter i konkatenerede felter

Administratoren kan medtage felter fra adresser i et konkateneret felt. Når du redigerer et konkateneret felt, der omfatter et felt fra en adresse, gælder følgende overvejelser:

- Hvis et adressefelt i et konkateneret felt kommer fra en delt adresse på en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost, kan du ikke redigere felterne i adressen. I stedet kan du vælge en anden adresse.
- Hvis feltet kommer fra en adresse, der ikke er en delt adresse, gælder følgende overvejelser:
 - Du kan redigere alle felterne i adressen.

Hvis f.eks. feltet Faktureringsby er medtaget i et konkateneret felt, kan du redigere alle felterne i faktureringsadresseskabelonen til det relevante land. Hvis det konkatenerede felt også omfatter et felt fra en anden adresse, såsom feltet Forsendelsesby fra forsendelsesadressen, kan du også redigere alle felterne i skabelonen til den adresse til relevante land.
 - Hvis du vælger et andet land til adressen, ændres etiketterne for de andre felter i addresseskabelonen som relevant.

BEMÆRK: Hvis det konkatenerede felt omfatter et adressefelt, der ikke er en del af adresseskabelonen til landet i adressen på posten, er feltet tomt i det konkatenerede felt. I dette tilfælde kan du redigere de felter, der udgør adresseskabelonen til adressen på posten, når du redigerer det konkatenerede felt. Du kan imidlertid ikke redigere det felt, der er en del af det

konkatenerede felt, medmindre du ændrer landet i adresse, og adresseskabelonen til det nye land omfatter feltet.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om konkatenerede felter](#) (på side 58)
- [Redigering af felter i et konkateneret felt](#) (på side 60)

Redigering af felter i et konkateneret felt

Dette emne beskriver, hvordan du redigerer felterne i et konkateneret felt.

Sådan redigerer du felterne i et konkateneret felt vha. den integrerede redigeringsfunktionalitet

- 1 Klik på det konkatenerede felt for at åbne redigeringsvinduet.
- 2 Rediger de individuelle felter, der vises i det konkatenerede felt, i redigeringsvinduet.
- 3 Gem ændringerne.

Redigering af felterne i et konkateneret felt på en postredigeringside

Følgende procedure beskriver, hvordan du redigerer felterne i et konkateneret felt på en postredigeringside.

Sådan redigerer du felterne i et konkateneret felt på en postredigeringside

- 1 Klik på redigeringsikonet (blyant) til det konkatenerede felt for at åbne redigeringsvinduet.
- 2 Rediger de individuelle felter, der vises i det konkatenerede felt, i redigeringsvinduet.
- 3 Gem ændringerne.
- 4 Gem ændringerne, når du er færdig med at redigere posten.

BEMÆRK: Når du redigerer et konkateneret felt på en posts Rediger-side, gemmes dine ændringer ikke, når du klikker på Gem for at lukke redigeringsvinduet til det konkatenerede felt. Dine ændringer af felterne i det konkatenerede felt gemmes, når du gemmer posten.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Overvejelser ved redigering af felter i et konkateneret felt](#) (på side 59)
- [Om konkatenerede felter](#) (på side 58)

Om felter, der vises som billeder

I følgende felttyper vises feltværdien som et billede og lagres som et heltal:

- **Heltalsfelter med stjernebedømmelse.** I et heltalsfelt med stjernebedømmelse vises feltværdien som et billede med fem billeder. Dit firma kan bruge stjernebedømmelsesfelterne på forskellige måder til at opfylde forretningsbehov. F.eks. kan firmaet bruge et stjernebedømmelsesfelt på salgsmulighedsposter for at angive salgsmulighedernes anslåede værdi. I et stjernebedømmelsesfelt vælger du stjernerne for at forøge bedømmelsen og fravælger stjernerne for at reducere bedømmelsen. Hvis ingen stjerne er valgt, gælder ingen bedømmelse. En valgt stjerne er den laveste bedømmelse, og gem valgte stjerner er den højeste bedømmelse.

Feltværdien lagres som et heltal på følgende måde:

- Når ingen stjerne er valgt, er feltet NULL, dvs. det har ingen lagret værdi.
- Når én stjerne er valgt, er den lagrede værdi 1. Når to stjerner er valgt, er den lagrede værdi 2 osv.

TIP: Hvis en stjernebedømmelse er sat, og du vil rydde stjernebedømmelsen, så feltet har en NULL værdi, skal du redigere feltet og klikke med det samme til venstre for den første stjerne i bedømmelsesfeltet for at rydde bedømmelsen.

- **Heltalsfelter med stoplys.** I et heltalsfelt med stoplys vises feltværdien som et vandret stoplys. Når du vælger det første lys, er det rødt, når du vælger det andet lys, er det gult, og når du vælger det tredje lys, er det grønt. Dit firma kan bruge stoplysfelterne på forskellige måder til at opfylde forretningsbehov. F.eks. kan firmaet bruge et stoplysfelt på opgaveposter for at angive, hvor tæt opgavens forfaldsdato er på følgende måde:

- Et grønt lys kan angive, at forfaldsdatoen er fem dage eller mere fra dags dato.
- Et gult lys kan angive, at forfaldsdatoen er mindre end fem dage fra dags dato.
- Et rødt lys kan angive, at forfaldsdatoen ligger i fortiden, dvs. opgaven er over forfald.

Højst ét af lysene i et stoplysfelt kan vælges ad gangen, og feltet kan have intet lys valgt.

Feltværdien lagres som et heltal på følgende måde:

- Hvis intet lys er valgt, er feltet NULL, dvs. det har ingen lagret værdi.
- Når det røde lys er valgt, er den lagrede værdi nul (0).
- Når det gule lys er valgt, er den lagrede værdi 1.
- Når det grønne lys er valgt, er den lagrede værdi 2.

TIP: Hvis et lys er valgt, og du vil nulstille feltet, så intet lys er valgt, og feltet har en NULL værdi, skal du redigere feltet og klikke på det lys, der er valgt i øjeblikket. Lyset fravælges dernæst, og feltet har en NULL værdi.

Om stjernebedømmelses- og stoplysfelter i søge- og listekriterier

Du kan bruge stjernebedømmelses- og stoplysfelter som filterfelter til lister, og administratoren kan også føje disse felter til søgelayouet til posttypen. For at angive den værdi, som du vil søge efter, skal du imidlertid indtaste feltets heltalsværdi. Hvis du f.eks. vil finde poster, der ikke er bedømt, skal du bruge betingelsen Er

NULL i bedømmelsesfeltet for at søge efter posterne. Hvis du vil finde poster med en grøn indstilling i stoplysfeltet, skal du søge efter poster, hvor værdien i stoplysfeltet er lig med 2.

Om redigering af stjernebedømmelses- og stoplysfelter

Du kan redigere stjernebedømmelses- og stoplysfelter på postredigeringsider, og du kan også redigere dem i postens integrerede detaljesider og listesider. Hvis et stjernebedømmelsesfelt er medtaget i de viste kolonner i en liste, vises stjernebilledet i feltet til en post, hvis mindst én stjerne er valgt i feltet i den post. Hvis ingen stjerner er valgt i feltet, vises billedet imidlertid ikke i feltet i listen, men du kan opdatere feltet på den integrerede listeside for at vælge stjerner.

Hvis et stoplysfelt er medtaget i de viste kolonner i en liste, vises stjernebilledet på lignende vis i feltet til en post, hvis lyset er valgt i feltet i den post. Hvis intet lys er valgt i feltet, vises billedet imidlertid ikke i feltet i listen, men du kan opdatere feltet på den integrerede listeside for at vælge et lys.

Posttyper, der understøtter stjernebedømmelses- og stoplysfelter

Følgende posttyper understøtter stjernebedømmelses- og stoplysfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Løsning

BEMÆRK: Stjernebedømmelses- og stoplysfelterne understøttes af de forskellige API'er (applikationsprogrammeringssprog), som kan anvendes med Oracle CRM On Demand.

Om valglisterfelter, valglisterværdigrupper og divisioner

Til mange posttyper kan dit firma begrænse de værdier, der er tilgængelige i et valglisterfelt, til et undersæt af de værdier, der er defineret til feltet. For at begrænse udvælgelserne i valglisterfelter konfigurerer administratoren valglisterværdigrupper og linker værdierne i valglisterfelterne til valglisterværdigrupperne. Valglisterværdigrupper kan kontrollere en eller flere valglisterfelter på en eller flere posttyper. Administratoren kan tilføje feltet Valglisterværdigruppe til sidelayoutet til en posttype. Dette felt giver dig mulighed for at vælge en valglisterværdigruppe. I ethvert valglisterfelt, der kontrolleres af den valglisterværdigruppe, som er valgt på posten, vises kun de værdier, der er linket til valglisterværdigruppen, i valglisten.

Antag f.eks., at dit firma har tre opkaldscentre, som bruger Oracle CRM On Demand. Afhængig af et opkaldscenters lokation og de produkter, som opkaldscentret betjener, er nogle af værdierne i et antal valglisterfelter i serviceanmodninger ikke gyldige udvælgelser til brugere i de forskellige opkaldscentre. For at hjælpe brugere med at vælge værdier, der er relevante for deres opkaldscenter, konfigurerer administratoren tre valglisterværdigrupper, dvs. én valglisterværdigruppe til hvert opkaldscenter. Administratoren linker dernæst et undersæt af værdierne til hvert af de relevante valglisterfelter til hver af valglisterværdigrupperne og føjer feltet Valglisterværdigruppe til sidelayoutet til posttypen Serviceanmodning. Når en bruger i et opkaldscenter opretter en serviceanmodning, kan brugeren vælge den relevante valglisterværdigruppe til det opkaldscenter i

62 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

feltet Valglisteværdigruppe på serviceanmodningen. Valgmulighederne i valglistefelterne på posten begrænses dernæst til de værdier, der er relevante for opkaldscentret.

Om valglisteværdigrupper og divisioner

Hvis dit firma bruger posttypen Division til at organisere brugere i undergrupper til forretningsformål, kan din brugerrecord være knyttet til en eller flere divisioner, hvoraf den ene er angivet som din primære division. Hver division kan knyttes til en valglisteværdigruppe. I en sådan opsætning knyttes posten automatisk til din primære division og til den valglisteværdigruppe, der er knyttet til divisionen, når du opretter en post. Se Posttyper, der understøtter valglisteværdigrupper og divisioner for en liste over posttyper, hvor divisioner og valglisteværdigrupper kan bruges.

BEMÆRK: Administratoren kan konfigurere divisioner og valglisteværdigrupper for at opfylde dit firmas forretningsbehov. Administratoren kan også omdøbe posttypen Division samt omdøbe feltet Division og feltet Valglisteværdigruppe på enhver posttype, hvor felterne er tilgængelige.

Opsætning af valglisteværdigrupper og divisioner

Hvis dit firma bruger valglisteværdigrupper, gælder følgende opsætning:

- Administratoren konfigurerer valglisteværdigrupper.
- Administratoren linker valglisteværdier til forskellige felter til valglisteværdigrupperne.
- Administratoren tilføjer feltet Valglisteværdigruppe til sidelayouts, der er tildelt til din brugerrolle for bestemte posttyper.

Hvis dit firma også bruger posttypen Division, gælder følgende opsætning også:

- Administratoren angiver de brugere, der er knyttet til hver division.
- Administratoren angiver den evt. valglisteværdigruppe, der er knyttet til hver division.
- Administratoren kan tilføjer feltet Division til sidelayouts, der er tildelt til din brugerrolle for bestemte posttyper.

Virkemåde af felterne Division og Valglisteværdigruppe, når poster oprettes og redigeres

Hvis dit firma bruger valglisteværdigrupper og divisioner, ser du følgende virkemåde, når du opretter og redigerer poster:

- Hvis din brugerpost er knyttet til en eller flere divisioner, sker følgende, når du opretter en post:
 - Feltet Division på posten udfyldes automatisk med navnet på din primære division.
 - Hvis en valglisteværdigruppe er knyttet til din primære division, udfyldes feltet Valglisteværdigruppe automatisk med valglisteværdigruppen til den pågældende division. Hvis ingen valglisteværdigruppe er knyttet til din primære division, udfyldes feltet Valglisteværdigruppe ikke automatisk.
- Du kan ændre eller rydde værdien i feltet Division på en ny post af den type, før du gemmer den nye post. Du kan også ændre eller rydde værdien af feltet Division på en eksisterende post, forudsat du har de nødvendige adgangsrettigheder til at opdatere posten. Når du har ændret værdien i feltet Division, ændres værdien i feltet Valglisteværdigruppe på posten muligvis også automatisk på følgende måde:

- Hvis valglisterverdigruppen til den nye division er den samme som den valglisterverdigruppe, der er tildelt til den tidligere division, ændres værdien i feltet Valglisterverdigruppe ikke.
- Hvis valglisterverdigruppen til den nye division er forskellig fra den valglisterverdigruppe, der er tildelt til den tidligere division, ændres værdien i feltet Valglisterverdigruppe til valglisterverdigruppen til den nye division.
- Når du rydder værdien fra feltet Division, ryddes værdien i feltet Valglisterverdigruppe automatisk.

BEMÆRK: Administratoren kan konfigurere feltet Division som et skrivebeskyttet felt. I det tilfælde kan du ikke ændre eller rydde værdien i feltet.

- Du kan ændre eller rydde værdien i feltet Valglisterverdigruppe på en ny post af den type, før du gemmer den nye post. Du kan også ændre eller rydde værdien af feltet Valglisterverdigruppe på en eksisterende post, forudsat du har de nødvendige adgangsrettigheder til at opdatere posten. Divisionen på posten ændres ikke automatisk, når du ændrer eller rydder feltet Valglisterverdigruppe.

BEMÆRK: Administratoren kan konfigurere feltet Valglisterverdigruppe som et skrivebeskyttet felt. I det tilfælde kan du ikke ændre eller rydde værdien i feltet.

Hvis ejeren af en post ændres, efter en værdi er gemt i feltet Division på posten, ændres værdierne i feltet Division og felterne Valglisterverdigruppe ikke automatisk, selv om den nye ejer ikke er knyttet til divisionen på posten.

Hvad sker der, når valglisterverdigruppen på en post ændres?

Når valglisterverdigruppen på en post ændres, enten fordi du vælger en ny division, der er knyttet til en anden valglisterverdigruppe, eller fordi du vælger en ny valglisterverdigruppe, forbliver værdier, som blev valgt tidligere i de valglisterfelter, og som kontrolleres af den gamle valglisterverdigruppe eller den nye valglisterverdigruppe, uændret, selv om den værdi, der vælges i et sådant felt, ikke er knyttet til den nye valglisterverdigruppe. I sådanne tilfælde promptes du ikke om at opdatere valglisterverdiferter, når du opdaterer andre felter på posten. Næste gang du redigerer et valglisterfelt på en post, sker følgende imidlertid:

- Hvis valglisterfeltet kontrolleres af den nye valglisterverdigruppe, kan kun værdier, der er linket til den nye valglisterverdigruppe, vælges. Du kan vælge en ny værdi til feltet, eller du kan annullere redigeringsoperationen for at bevare den eksisterende værdi.
- Hvis valglisterfeltet kontrolleres af den gamle valglisterverdigruppe, men ikke kontrolleres af den nye valglisterverdigruppe, kan alle værdierne vælges.

Om valglisterverdigrupper, divisioner og indbygget redigering

Du kan bruge den indbyggede redigeringsfunktionalitet til at redigere feltet Valglisterverdigruppe eller feltet Division på en post direkte i en posts detaljeside eller en posts listeside. Du skal åbne redigeringssiden til posten for at redigere disse felter.

Om valglisterverdigrupper og divisioner i søgninger og listefiltre

Følgende overvejelser gælder for søgninger og listefiltre:

- Administratoren kan tilføje feltet Division eller feltet Valglistergruppefelt eller begge til søgefelterne i handlingslinjen til posttyper, som understøtter divisioner. Du kan dernæst søge efter poster ved at vælge en division eller en valglisterverdigruppe.

- Hvis feltet Division er tilgængeligt som et søgefelt eller et listefilter, kan du vælge en hvilken som helst division som en del af kriterierne til søgningen eller listefiltret. Du begrænses ikke til kun at vælge divisioner, som du er knyttet til. Hvis feltet Bruger også er tilgængeligt som et søgefelt eller et listefilter, og du vælger en bruger som en del af kriterierne, begrænses du på lignende vis ikke til kun at vælge de divisioner, der er knyttet til den pågældende bruger.
- Hvis du vælger en division som en del af kriterierne til en søgning eller et listefilter, vælges valglisterverdigruppen til den division ikke automatisk som en del af kriterierne, selv om feltet Valglisterverdigruppe er et af søgefelterne til posttypen.
- Hvis du bruger et valglisterfelt, der kontrolleres af valglisterverdigrupper, som en del af kriterierne til en søgning eller et listefilter, kan du vælge en hvilken som helst af værdierne i valglisterfeltet som et filter til søgningen eller listen. De tilgængelige værdier i valglisterfeltet begrænses ikke til de værdier, der er linket til en bestemt valglisterverdigruppe, selv om du vælger en valglisterverdigruppe som en del af kriterierne.
- Du kan ikke søge efter divisionsposter eller poster for valglisterverdigruppe.

Hvad sker der, hvis divisioner flettes eller slettes?

Administratoren kan slette en division eller flette to eller flere divisioner til én division. Se Om fletning af divisioner og sletning af divisioner for at få oplysninger om, hvad der sker, når du fletter eller sletter divisioner.

Relaterede emner

Se følgende emne for at få yderligere oplysninger:

- Om divisioner og valglisterverdigrupper på poster

Om maskerbare felter

Et maskerbart felt er et felt, som nogle af dataene kan skjules fra brugere i. I Oracle CRM On Demand kan administratoren konfigurere nogle tilpassede maskerbare felter til bestemte posttyper. Din brugerrolle fastlægger den virkemåde, som du ser til disse tilpassede maskerbare felter, på følgende måde:

- Hvis din brugerrolle ikke omfatter privilegiet Vis maskerede data:
 - Alle de steder, hvor du ser et maskerbart felt, såsom redigerings-, detalje- og listesider til post, er kun de sidste fire tegn i feltet ikke maskerede. Alle de øvrige tegn i feltet repræsenteres af tegnene XXXX.

Hvis f.eks. feltet indeholder værdien 102030456789, ser du følgende:

XXXX6789

Du kan imidlertid opdatere det maskerbare felt. Når du har opdateret feltet, forbliver alle undtagen de sidste fire tegn af værdien maskerede.

BEMÆRK: Hvis en standardværdi er tildelt til et maskerbart felt, vises den fulde standardværdi i feltet, når du opretter en ny post, selv om din brugerrolle ikke omfatter privilegiet Vis maskerede data.

- Du kan ikke bruge et maskerbart felt som et kriterium for at søge efter poster eller for at filtrere lister. De maskerbare felter er ikke tilgængelige for dig i søgeafsnittet i handlingslinjen, den avancerede

søgeside og i andre områder, hvor du kan søge efter poster og filtrere lister. Hvis du forsøger at åbne en liste, der omfatter et maskerbart felt som et søgekriterium, eller forsøger at bruge et maskerbart felt til at filtrere en liste, vises en fejlmeddelelse.

- Du kan ikke bruge et maskerbart felt til at sortere en liste, selvom feltet vises i listen. Hvis du forsøger at bruge et maskerbart felt til at sortere en liste, vises en fejlmeddelelse.
- Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Vis maskerede data, er de maskerbare felter tilgængelige for dig til visning, opdatering og brug i søgninger og lister på samme måde som ethvert andet tekstfelt.

BEMÆRK: Administratoren kan konfigurere et maskerbart felt som skrivebeskyttet til posttype eller til et sidelayout. Hvis et maskerbart felt er konfigureret som skrivebeskyttet til posttypen eller til det sidelayout, der er tildelt til din rolle til posttypen, kan du ikke opdatere feltet. Dette er tilfældet for alle brugere, uanset om en brugers rolle omfatter privilegiet Vis maskerede data:

Om specialtegn i e-mailadresser

I Oracle CRM On Demand-standardapplikationen kan du bruge følgende tegn i adresserne i e-mailfelter:

- Store og små bogstaver.
- Tallene 0 til og med 9.

Du kan også bruge følgende specialtegn, men kun i den lokale del af e-mailadressen:

! # \$ % & ' * + - / = ? ^ _ ` { | } ~

Desuden kan du bruge punktummet (.) i e-mailadresser, men du kan ikke bruge konsekutive punktummer. F.eks. er følgende ikke gyldige:

- isa..mple@riqhtequip
- isample@riqhtequip..com

Hvis administratoren markerer afkrydsningsfeltet Tillad Unicode-tegn i e-mailfelter på firmaprofilen, kan du bruge de fleste Unicode-tegn (UTF-8), inkl. bogstaver med accent, i adressen i feltet E-mail på kun kontakt- og kundeemneposttyperne. Du kan bruge Unicode-tegn (UTF-8) i både lokale dele og domænedele af disse e-mailadresser, selvom konsekutive punktummer stadig ikke er tilladt. Desuden er følgende tegn ikke tilladt, selv om afkrydsningsfeltet Tillad Unicode-tegn i e-mailfelter er markeret på firmaprofilen:

, () [] ; : " < >

Følgende overvejelser gælder ikke, når e-mailadresser anvendes, som omfatter specialtegn, der ikke understøttes i Oracle CRM On Demand-standardapplikationen:

- Når du klikker på et e-mailadresselink i Oracle CRM On Demand for at sende en e-mail, åbner e-mailen i din standard e-mailklient. E-mailklienten fastlægger, om e-mailen kan sendes til adressen. På lignende vis fastlægger e-mailklienten, om e-mailen kan sendes til kontakternes adresser, når du klikker på Send e-mail på siden Detalje: Møde for at sende en e-mail til kontakterne på mødet.
- Følgende applikationer understøtter ikke det fulde sæt af Unicode-tegn (UTF-8) i e-mailadresser:
 - Oracle Outlook Email Integration On Demand
 - Oracle Notes Email Integration On Demand
 - Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales

- Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales

Disse applikationer understøtter samlingen af tegn, der understøttes til brug i Oracle CRM On Demand-standardapplikationen. E-mailadresser, der omfatter andre specialtegn, genkendes eller vises muligvis ikke korrekt i disse applikationer.

- Hvis et udtryk i Til-feltet i arbejdsganghandlingen i Send e-mail-arbejdsganghandlinger returnerer en e-mailadresse, der indeholder tegn, som ikke understøttes til brug i e-mailadresser i standardapplikationen, kan Oracle CRM On Demand ikke sende e-mail til den adresse, selvom afkrydsningsfeltet Tillad Unicode-tegn i e-mailfelter er markeret på firmaprofilen.

Se Retningslinjer for felttype til import af data for at få flere oplysninger om de e-mailadresseformater, der anses for gyldige og ugyldige.

Fremvisning af billeder på postdetaljesider

Til visse posttyper kan firmaadministratoren angive, at et billede kan vises på postens detaljesider. Hvis administratoren angiver, at et billede kan vises på en posts detaljeside, vises en pladsholder til billedet øverst til venstre på detaljesiden, og du kan uploade det billede, som du vil vise. Du kan ikke ændre billedets placering på siden.

Muligheden for at få vist et billede på en postdetaljeside er tilgængelig til følgende posttyper:

- Konto
- Kontakt
- Produkt

Du kan uploade billedfiler med følgende filtyper:

- .jpg
- .jpeg
- .png
- .gif
- .bmp

Den fil, som du uploader, skal være mindre end 5 megabytes (MB). Den maksimale højde af det viste billede er 150 pixels, og den maksimale bredde er 150 pixels. Hvis det billede, som du uploader, overskrider den maksimale højde eller bredde, tilpasses billedet automatisk, før billedfilen gemmes i Oracle CRM On Demand. Forholdet mellem højde og bredde opretholdes. Hvis du f.eks. uploader et billede, der er 1500 pixels højt og 1000 pixels bredt, tilpasses billedet automatisk til at være 150 pixels højt og 100 pixels bredt. Hvis det billede, som du uploader, er mindre end den maksimale højde og bredde, tilpasses billedet ikke.

I følgende procedure beskrives, hvordan et billede uploades og vises på en postdetaljeside. Du kan ikke uploade et billede til en post, mens en post oprettes. Du skal først oprette posten og gemme den og dernæst uploade billedet til posten. Du kan uploade et billede til en eksisterende post, forudsat du har de nødvendige adgangsrettigheder til at opdatere posten.

BEMÆRK: Hvis et billede tidligere blev vist på posten, erstatter det billede, som du uploader, det billede, som blev vist tidligere. Den billedfil, som blev vist tidligere, slettes fra Oracle CRM On Demand, og du kan ikke gendanne den.

Sådan uploader du et billede til en postdetaljeside

- 1 Placer markøren på billedpladsholderen i postdetaljesiden, så billedmenuen vises, og klik dernæst på Menu.
- 2 Klik på Vælg fil for at åbne en dialogboks, hvor du kan vælge en fil.
- 3 Gennemse for at finde den fil, som du vil uploade, og vælg den.
Det billede, som du valgte, vises i billedfeltet.

I følgende procedure beskrives, hvordan et billede fjernes fra en postdetaljeside.

BEMÆRK: Når du fjerner et billede fra en detaljeside, slettes billedfilen fra Oracle CRM On Demand, og du kan ikke gendanne den.

Sådan fjerner du et billede fra en postdetaljeside

- 1 Placer markøren på billedet i postdetaljesiden for at få vist billedmenuen, og klik på Fjern.
- 2 Bekræft, at du vil fjerne filen billedfilen.

Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit

Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - indikatoren Poster, kan du konfigurere postindikatorer til de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider. Postindikatorerne gør det muligt for dig at se, om nogen poster findes i et relateret oplysningsafsnit, uden at du behøver at åbne afsnittet. Administratoren kan også konfigurere postindikatorerne til detaljesiderne til posttyperne på rolleniveau. Hvis du ikke personaliserer postindikatorindstillingerne til en posttype, bruges de indstillinger, der er konfigureret til posttypen til din rolle.

BEMÆRK: Den relaterede indikatorfunktionalitet understøttes ikke til det relaterede oplysningsafsnit Vedhæftninger på nogen posttype eller til det relaterede oplysningsafsnit Brugerliste på posttypen Division. Desuden understøttes funktionaliteten ikke til tilpassede webapplerter.

Dette emne beskriver virkemåden af postindikatorerne til de relaterede oplysningsafsnit. Se [Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (på side 886) for at få oplysninger om personalisering af indstillingerne for postindikator.

Indikatorikonerne er følgende:

- En stjerne (*) angiver, at der er mindst én post i det relaterede oplysningsafsnit.
- En cirkel med en streg igennem angiver et af følgende:
 - Der er ingen poster i det relaterede oplysningsafsnit.
 - Din brugerrolle og dine adgangsprofiler giver dig ikke adgang til det relateret oplysningsafsnit.

Postindikatorer til klassiske temaer

Hvis du bruger et klassisk tema, vises postindikatorerne på følgende måde til relaterede oplysningsafsnit, hvor indikatorerne er sat til at forekomme:

- Hvis de relaterede oplysningsafsnit er vist som faner:
 - Når fanen ikke er åben, vises indikatoren på fanen.
 - Når fanen er åben, vises indikatoren ikke.
- Hvis de relaterede oplysningsafsnit er vist som lister:
 - Når listen skjules, vises indikatoren i listens titellinje.
 - Når listen udvides, vises indikatoren ikke.

Postindikatorer til moderne temaer

Hvis du bruger et moderne tema, vises postindikatorerne på følgende måde til relaterede oplysningsafsnit, hvor indikatorerne er sat til at forekomme:

- Hvis de relaterede oplysningsafsnit er vist som faner:
 - Når fanen ikke er åben, vises indikatoren på knappen til det relaterede oplysningsafsnit.
 - Når fanen er åben, vises indikatoren ikke.
- Hvis de relaterede oplysningsafsnit er vist som lister:
 - Når listen skjules, vises postindikatoren på knappen til det relaterede oplysningsafsnit og også i listens titellinje.
 - Når listen udvides, vises postindikatoren ikke i titellinjen til det relaterede oplysningsafsnit. Postindikatoren fortsætter imidlertid med at blive vist på knappen til det relaterede oplysningsafsnit.

Dynamiske opdateringer til postindikatorer

Hvis du tilføjer en eller flere poster i et relateret oplysningsafsnit, der tidligere ikke indeholdte nogen poster, opdateres indikatoren normalt dynamisk til at vise, at det relaterede oplysningsafsnit nu indeholder poster, når du lukker fanen eller skjuler listen. Tilsvarende hvis du fjerner alle posterne fra et relateret oplysningsafsnit, opdateres indikatoren normalt dynamisk til at vise, at det relaterede oplysningsafsnit ikke indeholder nogen poster, når du lukker fanen eller skjuler listen.

I nogle tilfælde kræver en ændring af indeholdet af et relateret oplysningsafsnit imidlertid ikke, at det relaterede oplysningsafsnit opfriskes, og i sådanne tilfælde opdateres postindikatorerne ikke dynamisk. Hvis du f.eks. redigerer feltet Konto på en kontaktpost, der er integreret på siden Detalje: Kontkt, for at føje en primær konto til kontakten, og hvis kontakten tidligere ikke havde en konto linket, opdateres postindikatoren til det relaterede oplysningsafsnit Conti på siden Detalje: Kontakt ikke dynamisk. I sådanne tilfælde opdateres postindikatorerne næste gang, du åbner detaljesiden til den overordnede post, eller du manuelt opfrisker browseren, når du ser postens detaljeside.

Postindikatorer i oversigtsvisningen

Hvis oversigtsvisningen er synlig, vises postindikatoren til et relateret oplysningsafsnit til højre for linket til det relaterede oplysningsafsnit i oversigtsvisningen. Dette er tilfældet til relaterede oplysningsafsnit, hvor postindikatorerne er sat til at forekomme i både klassiske temaer og moderne temaer. Postindikatoren vises i oversigtsvisningen, uanset om en relateret oplysningsfane er åben eller lukket, eller om en relateret oplysningsliste er udvidet eller skjult. Se [Sidevis oversigt over Oracle CRM On Demand](#) (på side 37) for at få oplysninger om brug af oversigtsvisningen.

Om postindikatorer og filtre i relaterede oplysningsafsnit

Hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiderne vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen, kan du anvende filtre på listen over poster i de relaterede oplysningsafsnit. Hvis nødvendigt opdateres postindikatorerne dynamisk for at afspejle filtre, som du anvender på listen over relaterede poster. Hvis du f.eks. anvender et filter, så ingen poster vises i det relaterede oplysningsafsnit, og hvis du dernæst åbner en anden fane på detaljesiden, ændres indikatoren for den filtrerede, relaterede oplysningsafsnit for at angive, at afsnittet ikke indeholder nogen poster.

Administratoren kan valgfrit konfigurere et standardfilter til en liste over poster i et relateret oplysningsafsnit. Hvis standardfiltret resulterer i, at ingen poster vises i det relaterede oplysningsafsnit, angiver postindikatoren til afsnittet, at afsnittet ikke indeholder nogen poster. Se [Håndtering af standardfilterkriterier til relaterede elementer](#) for at få flere oplysninger om tilpassede standardfiltre til relaterede oplysningsafsnit.

Om forbedret visning til relaterede oplysningsfaner

Nederst på en posts detaljeside kan du få adgang til relaterede oplysningsafsnit, der indeholder lister over poster, som er linket til hovedposten. I standardapplikationen viser hvert relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden op til fem poster af én posttype, men hvis du vil se flere poster eller udføre listehandlinger, såsom filtrering eller sortering, skal du åbne den fulde liste over relaterede poster ved at klikke på linket Vis fuld liste.

Hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiderne imidlertid vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen, kan du udføre følgende yderligere handlinger i de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider.

- Vælg et antal poster, der skal vises på én gang i det relaterede oplysningsafsnit, i feltet Antal viste poster nederst i det relaterede oplysningsafsnit. Du kan vælge at se 5, 10, 25, 50, 75 eller 100 poster i afsnittet på én gang. Når du har ændret antallet af viste poster i et relateret oplysningsafsnit, gælder den nye indstilling for alle relaterede oplysningsafsnit, der understøtter den forbedrede funktionalitet på alle postdetaljesider, og indstillingen vedligeholdes, indtil du ændrer den igen.

BEMÆRK: Antallet af poster, som du vælger at vise i listerne i relaterede oplysningsafsnit, er uafhængigt af det antal poster, som du vælger at vise på hovedlistesiderne til posttyperne, og er også uafhængigt af antallet af poster, som du vælger at vise på listesiderne, der åbner, når du klikker på linket Vis fuld liste i de relaterede oplysningsafsnit.

- Hvis der er flere poster i listen, end der kan vises på den aktuelle side, skal du flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen ved at klikke på navigeringsikonerne øverst eller nederst i det relaterede oplysningsafsnit.
- Sorter listen ved at klikke på en kolonneoverskrift, hvis feltet understøttes til sortering af den aktuelle liste.

- Filtrer listen. Se [Filtrering af lister](#) (på side 135) for at få oplysninger om filtrering af lister.

BEMÆRK: Administratoren kan evt. konfigurere et tilpasset standardfilter, der anvendes første gang, du åbner postdetaljesiden. Hvis et tilpasset standardfilter anvendes, udfyldes felterne i Kvikfilter i det relaterede oplysningsafsnit på forhånd med filterkriteriet. Du kan rydde filtret eller anvende et andet filter. Når du navigerer væk fra postdetaljesiden og returnerer til den, anvendes det tilpassede standardfilter imidlertid igen. Se [Håndtering af standardfilterkriterier til relaterede elementer for at få flere oplysninger om tilpassede standardfiltre til relaterede oplysningsafsnit](#).

Når et filter anvendes til det relaterede oplysningsafsnit, vises en stjerne (*) ved siden af linket Avanceret i afsnittet.

- Udfør en avanceret søgning efter de relaterede poster. Se [Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 91) og [Om avanceret søgning efter relaterede poster](#) (på side 89).

Den listeside, som du viser, og den sorteringsrækkefølge og de filtre, som du anvender i det relaterede oplysningsafsnit, forbliver aktive, når du gør følgende:

- Åbner et andet relateret oplysningsafsnit på siden, og dernæst åbner det oprindelige relaterede oplysningsafsnit igen.
- Redigerer et felt, de er indbygget i det relaterede oplysningsafsnit.
- Redigerer et felt, de er indbygget i den overordnede post. Hvis du ændrer det styrende valgfelt til et dynamisk layout, og sidelayouet ændres som resultat, vises den første side i listen, det filter, som du anvendte, ryddes, og sorteringsrækkefølgen returnerer til standardsorteringsrækkefølgen. Hvis et tilpasset standardfilter er konfigureret til listen, anvendes det tilpassede standardfilter igen.
- Åbner den fulde liste over relaterede poster ved at klikke på Vis fuld liste.

Selvom sorteringsrækkefølgen og filtrene, som du anvender i det relaterede oplysningsafsnit, også gælder på den fulde listeside, vises den første side af listen i dette tilfælde, selv om du har en anden side i listen åben i det relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiden.

Når du returnerer til den overordnede postdetaljeside fra den fulde liste over relaterede poster, ryddes sorteringsrækkefølgen og evt. filtre, som du anvendte på listen, og den første side i listen vises igen. Hvis et tilpasset standardfilter er konfigureret til listen, anvendes det tilpassede standardfilter igen.

BEMÆRK: Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - indikatoren Poster, kan du vælge at konfigurere de relaterede oplysningsafsnit, så grafiske indikatorer vises på de relaterede oplysningsafsnit for at angive, om poster findes i afsnittene. Hvis nødvendigt opdateres postindikatorerne dynamisk for at afspejle filtre, som du anvender på listen over relaterede poster. Hvis du f.eks. anvender et filter, så ingen poster vises i det relaterede oplysningsafsnit, og hvis du dernæst åbner en anden fane på detaljesiden, ændres indikatoren for den filtrerede, relaterede oplysningsafsnit for at angive, at afsnittet ikke indeholder nogen poster. Se [Om postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (se "[Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit](#)" på side 68) for at få oplysninger om virkemåden af postindikatorerne. Se [Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (på side 886) for at få oplysninger om personalisering af indstillingerne for postindikator.

Sorteringsrækkefølgen og evt. filtre, som du anvender i et relateret oplysningsafsnit, ryddes, og den første side af listen vises igen, når du udfører en af følgende handlinger:

- Navigerer væk fra den overordnede postdetaljeside vha. en anden handling end at klikke på Vis fuld liste. Eksempler på handlinger, der navigerer væk fra den overordnede postdetaljeside, er, hvis du klikker på Ny for at tilføje en ny post med den overordnede posttype eller klikker på Rediger for at opdatere den overordnede post på en separat side.
- Returnerer til den overordnede postdetaljeside fra den fulde liste over relaterede poster.

- Klikker på Tilføj eller Ny i det relaterede oplysningsafsnit for at linke en post til den overordnede post.
- Klikker på linket Rediger, Fjern eller Slet til en post i det relaterede oplysningsafsnit.

BEMÆRK: Den forbedrede funktionalitet, der beskrives i dette emne, er ikke tilgængelig, hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider vises som lister fremfor faner. Desuden understøtter nogle lister over linkede poster ikke den forbedrede funktionalitet, der beskrives i dette emne, selv om de relaterede oplysningsafsnit vises som faner og afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen.

Søgning efter poster

Du kan finde poster på flere forskellige måder i Oracle CRM On Demand:

- [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85)
- [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86)
- [Søgning efter poster på listesider](#) (på side 96)
- [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96)
- [Søgning efter poster vha. forbedret nøgleordssøgning](#) (på side 104)

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om søgning efter poster:

- [Om målrettet søgning](#) (på side 72)
- [Om filterbetingelser](#) (på side 75)
- [Om filterværdier](#) (på side 81)
- [Om søgning på MultiVælg-valgliste](#) (på side 82)
- [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82)
- [Standardsøgefelter til nøgleordssøgning](#) (på side 83)
- [Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs](#) (på side 102)
- [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102)
- [Om forbedret nøgleordssøgning](#) (på side 106)

Om målrettet søgning

Du kan udføre to typer søgning i Oracle CRM On Demand: målrettet søgning og nøgleordssøgning. Firmaadministratoren fastlægger den søgetype, der bruges som standard til firmaet, ved at vælge søgetypen på firmaprofilsiden. Målrettet søgning er den anbefalede søgetype. Se [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82) for at få oplysninger om nøgleordssøgning.

Du kan bruge målrettet søgning flere steder i Oracle CRM On Demand på følgende måde:

- **Afsnittet Søg i handlingslinjen.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i afsnittet Søg i handlingslinjen til dit firma. Se [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i handlingslinjen.
- **Opslagsvinduer.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i opslagsvinduerne, når du søger efter poster, der skal linkes til den post, som du arbejder med. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i opslagsvinduer.
- **Siden Avanceret søgning i Oracle CRM On Demand.** På siden Avanceret søgning afhænger søgetypen af de indstillinger, som du vælger, på følgende måde:
 - Hvis du søger efter flere posttyper, er søgningen en nøgleordssøgning.
 - Hvis du søger efter en enkelt posttype, er søgningen en målrettet søgning.Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger om brug af avanceret søgning.
- **Kvikfilter-felter på listesider.** Søgninger vha. Kvikfilter-felterne på listesider er altid målrettede løsninger, selv om nøgleordssøgning er valgt som standardsøgetypen til firmaet.

Til målrettede søgninger fastlægger din brugerrolle de posttyper, som du kan søge efter, og de felter, som du kan søge efter i hver posttype, på følgende måde:

- Hvis firmaadministratoren ikke gør nogen søgefelter tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til en posttype, sker følgende:
 - Du kan ikke søge efter poster af den type i afsnittet Søg i handlingslinjen.
 - Du kan ikke angive nogen søgekriterier til en avanceret søgning med den posttype. Kørsel af en avanceret søgning uden nogen søgekriterier returnerer alle poster med den posttype, som din brugerrolle og dine adgangsindstillinger tillader, at du ser.
 - Du kan ikke bruge Kvikfilter-felterne i opslagsvinduer.
 - Du kan ikke angive nogen søgekriterier til en liste over poster med den posttype. Se [Oprettelse af og uddybning af lister](#) (se "[Oprettelse og uddybning af lister](#)" på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse og uddybning af lister.
- Til en posttype ser du muligvis flere søgefelter i afsnittet Søg i handlingslinjen og i Kvikfilter-felterne i opslagsvinduer afhængig af de felter, som firmaadministratoren gør tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til den posttype.
- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister er aktiveret til din brugerrolle, kan du søge i alle de søgefelter, som firmaadministratoren gør tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til posttypen, på hvilke som helst af følgende steder:
 - Handlingslinje
 - Opslagsvinduer
 - Avanceret søgning

BEMÆRK: Det anbefales, at firmaadministratorer ikke aktiverer privilegiet Alle felter i søgning og lister til de fleste brugerroller. Når privilegiet ikke er aktiveret, er felter, som firmaet ikke bruger, ikke synlige i søge- og listesider. Derved mindskes datatrængsel, og det gør det lettere for brugere at se de felter, som de er mest interesseret i.

■ Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister ikke er aktiveret i din brugerrolle, kan du kun søge efter et felt i handlingslinjen, opslagsvinduer eller avanceret søgning, hvis feltet opfylder begge følgende kriterier:

- Feltet er et tilgængeligt søgefelt i det sidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen.
- Feltet vises på det detaljesidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen. Hvis dynamiske sidelayout er defineret til din rolle, skal feltet vises på mindst ét af de dynamiske sidelayout.

BEMÆRK: *Dynamiske layout er sidelayout, der viser forskellige feltsæt til forskellige poster med samme posttype, afhængig af den valglister værdi, som du vælger i et bestemt felt i posten.*

Målrettet søgning returnerer poster, hvor de værdier, som du angiver i søgefelterne, matcher de tilsvarende værdier i poster med den valgte posttype. Kun de poster vises, hvor en match findes til hver af de indtastede værdier, hvilket svarer til at bruge en AND-betingelse mellem søgefelterne. Hvis du lader et søgefelt stå tomt, tages det felt ikke i betragtning i søgningen. Hvis et afkrydsningsfelt findes i søgelayouet, inkluderes værdien af afkrydsningsfeltet imidlertid altid som en del af søgekriterierne. Hvis du vælger afkrydsningsfeltet, fortolker Oracle CRM On Demand afkrydsningsfeltets værdi som Sand eller Ja. Hvis du fravælger afkrydsningsfeltet, fortolker Oracle CRM On Demand afkrydsningsfeltets værdi som Falsk eller Nej.

Det søgelayouet, som din brugerrolle er tildelt til en posttype, fastlægger de felter, der vises som kolonner i listen over poster, der returneres af en søgning med den posttype.

BEMÆRK: Du kan ikke angive en NULL-værdi i et felt i en søgning fra handlingslinjen. Du skal bruge avanceret søgning til at angive en NULL-værdi. Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger.

Om søgetegn i målrettet søgning

Som standard føjes et søgetegn eller en stjerne (*) til hver søgeværdi, der indtastes i en målrettet søgning, så du ikke behøver føje et søgetegn til søgestrengen. Du kan sætte et søgetegn foran søgeværdierne, eller du kan bruge et søgetegn mellem søgeværdierne. Du kan ikke bruge søgetegnet i valglister, hvor værdier er fastlagt på forhånd. I f.eks. en målrettet søgning efter kontoposter tillader standardsøgelayouet, at du indtaster søgestrengene til feltet Kontonavn og feltet Lokation. Der skelnes ikke mellem store og små bogstaver i begge disse felter. Hvis du indtaster *C* i feltet Kontonavn og *Hoved* i feltet Lokation, fortolkes det målrettede søgeudtryk på følgende måde:

Vis alle konti, hvor Kontonavn er lig *C** og Lokation er lig *Hoved**

Søgningen returnerer alle konti, hvor kontonavnet begynder med bogstavet *C* (store og små bogstaver), og hvor værdien i feltet Lokation begynder med ordet *Hoved* (en hvilken som helst blanding af store og små bogstaver).

BEMÆRK: Brug af søgetegnet påvirker søgningens ydeevne. Søgninger, hvor en søgeværdi har et søgetegn foran, er de langsomste.

Brugen af søgetegn begrænses, når du søger efter nøjagtige matchninger, som beskrevet i følgende afsnit.

Om søgning efter nøjagtige matchninger

Hvis du kender den nøjagtige værdi i et felt i den post, som du søger efter, kan du søge efter nøjagtige matchninger ved at sætte et lighedstegn (=) foran søgestrengen. Når du sætter et lighedstegn foran søgestrengen, virker målrettet søgning på følgende måde:

- Et søgetegn føjes ikke til slutningen af søgestrengen.

Hvis søgefeltet er et felt, hvor der skelnes mellem store og små bogstaver, returnerer søgningen nøjagtige matchninger til søgestrengen. Hvis søgefeltet er et felt, hvor der ikke skelnes mellem store og små bogstaver, returnerer søgningen også matchninger med blandede store og små bogstaver.

Hvis du f.eks. indtaster `=Acme` som søgeværdien i feltet Kontonavn, returnerer søgningen alle kontoposter, hvor kontonavnet er `Acme` eller `ACME` eller andre variationer med store/små bogstaver, da Kontonavn er et felt, hvor der ikke skelnes mellem store og små bogstaver. Søgningen returnerer ikke nogen post, hvor kontonavnet indeholder ordet `Acme`, men også andre tegn, f.eks. `Acme Inc`, `Acme Incorporated`, eller `Acme SuperStore`.

- Hvis du udtrykkeligt bruger et søgetegn i søgestrengen, behandles søgetegnet som tekst.

Antag f.eks., at der er to kontoposter med kontonavnene: `Acme*` og `Acme Super Store`. Hvis du indtaster `=Acme*` i søgefeltet Kontonavn, returnerer søgningen den post, hvor kontonavnet er `Acme*`. Søgningen returnerer ikke den post, hvor kontonavnet er `Acme Super Store`.

- Hvis feltværdien i en post begynder med et lighedstegn, behandles kun det andet lighedstegn, som du indtaster i søgefeltet, som en del af søgestrengen.

Antag f.eks., at der er to kontoposter med kontonavnene: `=Acme Super Store` og `Acme Super Store`. Hvis du indtaster `==Acme Super Store` i søgefeltet Kontonavn, returnerer søgningen den post, hvor kontonavnet er `=Acme Super Store`. Søgningen returnerer ikke den post, hvor kontonavnet er `Acme Super Store`.

Følgende begrænsninger gælder for brugen af lighedstegn som et præfiks:

- Lighedstegn som præfiks understøttes ikke til søgefelter med feltypen Telefon.
- Du kan ikke sætte et lighedstegn foran en værdi i et valglistesøgefelt.

Om filterbetingelser

Forskellige filterbetingelser er tilgængelige til søgninger, afhængigt af datatypen i søgefeltet, som vist i følgende tabel.

BEMÆRK: I nogle tilfælde returnerer en søgning ikke poster, der har en NULL værdi i et felt, som du bruger i kriterierne for en søgning eller et listefilter. Hvis du f.eks. søger efter salgsmuligheder med en status, der ikke er lig med Vundet, returneres salgsmuligheder med en NULL status ikke. Hvis du ønsker, at søgningen skal returnere poster, der har en NULL værdi i et felt, skal du inkludere en Er NULL-betingelse til det felt. Hvis du ønsker, at søgningen skal returnere salgsmuligheder med en NULL status samt salgsmuligheder med en anden status end Vundet i det tidligere anvendte eksempel, skal du inkludere en Er NULL-betingelse til statusfeltet i søgekriterierne samt betingelsen for at finde poster med en status, der ikke er lig med Vundet.

Datatype	Tilgængelige filterbetingelser
Tal, heltal, procent, valuta	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mellem ■ Lig med ■ Større end ■ Mindre end ■ Er NULL ■ Er ikke NULL

Datatype	Tilgængelige filterbetingelser
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ikke lig med <input type="checkbox"/> Ikke mellem
Dato, klokkeslæt	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mellem <input type="checkbox"/> Lig med <input type="checkbox"/> Inden for de sidste 90 dage <input type="checkbox"/> Inden for de næste 90 dage <input type="checkbox"/> På <input type="checkbox"/> På eller efter <input type="checkbox"/> På eller før <input type="checkbox"/> I dag* <input type="checkbox"/> I går* <input type="checkbox"/> I morgen* <input type="checkbox"/> Inden for de sidste ? dage <input type="checkbox"/> Inden for de næste ? dage <input type="checkbox"/> Sidste uge* <input type="checkbox"/> Næste uge* <input type="checkbox"/> Denne uge* <input type="checkbox"/> Sidste måned* <input type="checkbox"/> Næste måned* <input type="checkbox"/> Denne måned* <input type="checkbox"/> Dette kvartal* <input type="checkbox"/> Sidste kvartal* <input type="checkbox"/> Næste kvartal* <input type="checkbox"/> Dette år* <input type="checkbox"/> Næste år* <input type="checkbox"/> Sidste år* <input type="checkbox"/> Er NULL* <input type="checkbox"/> Er ikke NULL* <input type="checkbox"/> Ikke lig med <input type="checkbox"/> Ikke mellem <p>Værdifeltet er deaktiveret for betingelser, der er markeret med en stjerne (*), når betingelsen er</p>

Datatype	Tilgængelige filterbetingelser
	<p>valgt.</p> <p>Variablen ? til betingelsen Inden for de sidste ? dage og Inden for de næste ? dage erstattes med et antal dage, der er valgt i feltet Filterværdi.</p>
Afkrydsningsfelt	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Er markeret<input type="checkbox"/> Er ikke markeret
Valgliste	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Indeholder alle værdier<input type="checkbox"/> Indeholder mindst én værdi<input type="checkbox"/> Indeholder ingen af værdierne<input type="checkbox"/> Lig med<input type="checkbox"/> Lig med hvilken som helst*<input type="checkbox"/> Er NULL

Datatype	Tilgængelige filterbetingelser
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Er ikke NULL <input type="checkbox"/> Ikke lig med <input type="checkbox"/> Mellem* <input type="checkbox"/> Større end* <input type="checkbox"/> Mindre end* <p>Se afsnittet Om filterbetingelser til valglisterfelter i dette emne for at få oplysninger om de betingelser, der er markeret med en stjerne (*).</p>
Tekst	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mellem <input type="checkbox"/> Indeholder alle værdier <input type="checkbox"/> Indeholder mindst én værdi <input type="checkbox"/> Indeholder ingen af værdierne <input type="checkbox"/> Lig med <input type="checkbox"/> Større end <input type="checkbox"/> Mindre end <input type="checkbox"/> Er NULL <input type="checkbox"/> Er ikke NULL <input type="checkbox"/> Ikke lig med <input type="checkbox"/> Begynder med <input type="checkbox"/> Begynder ikke med <input type="checkbox"/> Er som <input type="checkbox"/> Er ikke som <input type="checkbox"/> Ikke mellem
Telefon	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Begynder med <input type="checkbox"/> Mellem <input type="checkbox"/> Indeholder alle værdier <input type="checkbox"/> Indeholder mindst én værdi <input type="checkbox"/> Indeholder ingen af værdierne <input type="checkbox"/> Lig med <input type="checkbox"/> Større end <input type="checkbox"/> Mindre end <input type="checkbox"/> Ikke lig med

Om filterbetingelser til valglisterfelter

Til betingelserne Mellem, Større end og Mindre end til valglisterfelter søger Oracle CRM On Demand i valglister værdiernes sproguafhængige koder (LIC'er) og ikke i selve valglister værdierne for at finde de poster, der opfylder de filterkriterier, som du angiver. Søgeresultaterne omfatter således alle poster, hvor valglister værdiens LIC opfylder kriteriet, selv om selve valglister værdien ikke gør. På lignende vis omfatter søgeresultaterne ikke poster, hvor valglister værdien opfylder kriteriet, men valglister værdiens LIC ikke gør.

Antag f.eks., at din administrator opretter en valglister værdi, der hedder Beta. LIC'en til den nye valglister værdi er som standard den samme som valglister værdien. En søgning med følgende filter returnerer således poster, hvor valglister værdien er Beta:

Mellem alfa, gamma

Hvis administratoren imidlertid senere ændrer valglister værdien fra Beta til Ikke beta, ændres LIC'en til valglister værdien ikke. Hvis du søger efter poster vha. det filter, der er vist nedenfor, omfatter søgeresultaterne således alle poster, hvor valglister værdien er Ikke beta, da LIC'en til valglister værdien stadig er Beta. Hvis du imidlertid søger efter poster vha. følgende filter, omfatter søgeresultaterne ikke poster, hvor valglister værdien er Ikke beta, da LIC'en til valglister værdien ikke opfylder det angivne kriterium:

Mellem gamma, zeta

Hvis du søger efter en oversat version af en valglister værdi, omfatter søgeresultaterne på lignende vis alle poster, hvor valglister værdiens LIC opfylder det angivne kriterium, selv om den oversatte valglister værdi ikke gør.

Til andre betingelser til valglisterfelter end betingelserne Mellem, Større end og Mindre end søger Oracle CRM On Demand i selve valglister værdierne og ikke LIC'erne for at finde de poster, der opfylder de filterkriterier, som du angiver.

Lig med hvilken som helst-filterbetingelse

Filterbetingelsen Lig med hvilken som helst søger efter poster, der nøjagtigt matcher hvilken som helst af de angivne værdier. Denne filterbetingelse understøttes kun til valglisterfelter, hvor ikonet Opslag (forstørrelsesglas) er tilgængeligt på postdetaljesider og redigeringsider. Det understøttes ikke til valglisterfelter, hvor en rulleliste med værdier er tilgængelig på postdetaljesider og redigeringsider. Til denne type valglisterfelt skal du bruge filterbetingelsen Indeholder alle værdier for at søge efter poster, der nøjagtigt matcher hvilken som helst af de angivne værdier.

Desuden understøttes filterbetingelsen Lig med hvilken som helst ikke til MultiVælg-valglisterfelter. Se [Om søgning i MultiVælg-valglist](#) (se "Om søgning på MultiVælg-valglist" på side 82) for at få oplysninger om søgning i MultiVælg-valglist.

Sådan bruges filterbetingelser

I følgende tabel vises, hvordan forskellige filterbetingelser og operatoren bruges:

Brug denne	med	for at matche	til disse resultater
Mellem	Tekst, tal eller datoer	To værdier adskilt af kommaer	Viser poster med værdier mellem A og B (udelader værdier, der er lig med A og B),

Brug denne	med	for at matche	til disse resultater
Indeholder alle værdier (lig med)	Tekst, tal eller datoer	En eller flere værdier adskilt af kommaer	Viser poster, der matcher de nøjagtige værdier. Applikationen henter ikke understreng af værdierne eller den samme værdi med forskellige store og små bogstaver.
Indeholder mindst én værdi	Kun tekst	En eller flere værdier adskilt af kommaer	Viser poster, der delvist matcher værdierne (tillader matchning af understreng). Hvis du f.eks. indtaster <i>Christian</i> , hentes poster med <i>Christians Lastbiler</i> , <i>Christiansens Udstyr</i> og <i>Hans Christian Bilvask</i> . BEMÆRK: Denne virkemåde gælder kun for filtrerede lister og ikke for andre områder i Oracle CRM On Demand, der bruger betingelsen <i>Indeholder mindst én værdi</i> . Brug af denne betingelse påvirker også den hastighed, hvormed poster hentes, da Oracle CRM On Demand søger efter delvist matchninger.
Indeholder ingen af værdierne (ikke lig med)	Tekst, tal eller datoer	En eller flere værdier adskilt af kommaer	Viser poster, der <i>ikke</i> matcher værdierne. Det er det omvendte af <i>Indeholder alle værdier</i> .
Lig med	Tekst, tal eller datoer	Enkelt værdi til hver linje. Brug operatoren OR, og tilføj endnu en linje for at tilføje værdier.	Viser poster, der matcher værdierne.
Lig med hvilken som helst	Valgliste	En eller flere værdier adskilt af kommaer	Viser poster, der nøjagtigt matcher hvilken som helst af de angivne værdier. BEMÆRK: Se afsnittet <i>Om filterbetingelser til valglistefelter</i> i dette emne for at få flere oplysninger om filterbetingelsen <i>Lig med hvilken som helst</i> .
Større end	Tekst, tal eller datoer	Enkelt værdi	Henter poster med en værdi, der er større end den indtastede værdi.
Mindre end	Tekst, tal eller datoer	Enkelt værdi	Henter poster, der indeholder en værdi, der er mindre end den indtastede værdi.
<i>Operator</i>			

Brug denne	med	for at matche	til disse resultater
AND	Tekst, tal eller datoer	To eller flere betingelser	Viser poster, hvor alle givne betingelser er sande. Hvis du f.eks. indtaster Lukkedato > 10/01/2003 AND Omsætning > 500000, returneres poster, der matcher <i>begge</i> kriterier.
ELLER	Tekst, tal eller datoer	Hvilken som helst betingelse	Viser poster, hvor mindst én betingelse er sand. Hvis du f.eks. indtaster Branche = Energi OR Faktureringsstat = CA, returneres poster, der matcher <i>hvilket som helst</i> af disse kriterier.

Om filterværdier

Når du søger efter poster, skal du vælge en filterværdi, afhængigt af den filterbetingelse, som du vælger.

Du skal følge disse retningslinjer, når du indtaster filterværdier til en søgning:

- Brug kommaer til at adskille værdierne i en værdiliste med en af følgende betingelser:

- Indeholder alle værdier
- Indeholder mindst én værdi
- Indeholder ingen af værdierne
- Lig med hvilken som helst

- Brug ikke et komma i en værdi med en af følgende betingelser:

- Indeholder alle værdier
- Indeholder mindst én værdi
- Indeholder ingen af værdierne
- Lig med hvilken som helst

Kommaer behandles som separatorer i værdilisten og kan derfor ikke bruges i selve værdierne. Brug en kombination af andre betingelser til at oprette det ønskede filter, hvis værdierne til filteret indeholder kommaer.

- Brug ikke kommaer for at angive værdier i tusinder til numeriske værdier.
- Du kan bruge delvise ord med betingelsen Indeholder mindst én værdi. Brug af delvise ord med andre betingelser henter imidlertid ikke de ønskede poster.

BEMÆRK: Denne virkemåde gælder for filtrerede lister, der bruger betingelsen Indeholder mindst én værdi, og ikke for andre områder i Oracle CRM On Demand.

- Indtast datoer i det format, som firmaet bruger, men medtag fire cifre til året, f.eks. 2003.

- Udelad kommaer og symboler til valuta, f.eks. dollartegnet (\$).

Brug af søgetegn med filterværdier

Du kan kun bruge søgetegnene (* og ?) i søgninger i tekst- og telefonfelter, når filterbetingelsen er Begynder med.

ADVAREL: Brug af stjernetegnet (*) kan resultere i langsom ydeevne, hvis det bruges med store mængder data.

Du kan bruge søgetegn i følgende søgetyper:

- Afsnittet Søgekriterier i Avanceret søgning
- Afsnittet Søgekriterier på siderne Opret liste og Uddyb liste
- Alfabetisk søgning på listesider
- Kviksøgning på listesider
- Afsnittet Søg i handlingslinjen

Til telefonnummerfelter kan du f.eks. søge efter alle telefonnumre med en bestemt områdekode. Klik på telefonikonet, indtast områdekoden i pop op-feltet Telefonnr., og indtast dernæst stjernesøgetegnet (*) i feltet Lokalt nr.

Om søgning på MultiVælg-valglistesider

Du kan søge efter og forespørge efter alle værdierne i et MultiVælg-valglistefelt. En *MultiVælg-valgliste* er en valgliste, hvorfra du kan vælge flere værdier, når du indtaster postoplysninger.

MultiVælg-valglistefelter understøttes som kolonner i målsøgeresultaterne og i målsøgefilterkriterier.

I følgende liste vises, hvordan MultiVælg-valglisteværdier i filterkriterierne og filterbetingelsen fastlægger de poster, der findes i søgningen:

- **Indeholder alle værdier.** En post findes, hvis alle de angivne filterværdier matcher MultiVælg-valglisteværdierne i en søgt post.
- **Indeholder mindst én værdi.** En post findes, hvis en af de angivne filterværdier matcher MultiVælg-valglisteværdierne i en søgt post.
- **Indeholder ingen af værdierne.** En post findes, hvis ingen af de angivne filterværdier matcher MultiVælg-valglisteværdierne i en søgt post.

Om nøgleordssøgning

Du kan bruge to typer søgning i Oracle CRM On Demand: målrettet søgning og nøgleordssøgning. Firmaadministratoren fastlægger den søgetype, der bruges som standard til firmaet, ved at vælge søgetypen på firmaprofilsiden. Målrettet søgning er den anbefalede søgetype. Se [Om målrettet søgning](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om målrettet søgning.

Du kan bruge nøgleordssøgning flere steder i Oracle CRM On Demand på følgende måde:

- **Afsnittet Søg i handlingslinjen.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i afsnittet Søg i handlingslinjen til dit firma. Se [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i handlingslinjen.
- **Opslagsvinduer.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i opslagsvinduerne, når du søger efter poster, der skal linkes til den post, som du arbejder med. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i opslagsvinduer.
- **Siden Avanceret søgning i Oracle CRM On Demand.** På siden Avanceret søgning afhænger søgetypen af de indstillinger, som du vælger, på følgende måde:
 - Hvis du søger efter flere posttyper, er søgningen en nøgleordssøgning.
 - Hvis du søger efter en enkelt posttype, er søgningen en målrettet søgning.
 Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger om brug af avanceret søgning.

BEMÆRK: Søgninger vha. Kvikfilter-felterne på listesider er altid målrettede løsninger, selv om nøgleordssøgning er valgt som standardsøgetypen til firmaet.

Hvis firmaadministratoren vælger nøgleordssøgning som søgetype til firmaet, ser du kun ét søgefelt i afsnittet Søg på handlingslinjen og i opslagsvinduer. En nøgleordssøgning søger efter bestemte felter for at finde matchninger med tekst, som du indtaster i søgefeltet. Alle poster vises, hvor den indtastede tekststreng er fundet i de søgte felter, hvilket svarer til at bruge en OR-betingelse i standardfelterne. I f.eks. en nøgleordssøgning efter serviceanmodningsposter søges der i feltet Servicentr. og feltet Emne. Hvis du indtaster værdien 1234 i feltet Søg i handlingslinjen, omfatter de viste poster følgende:

- Alle poster, hvor værdien i feltet Servicentr. omfatter strengen 1234, så som serviceanmodningsnumrene 12345 og 01234.
- Alle poster, hvor teksten i feltet Emne omfatter strengen 1234, så som *Kunde rapporterede et problem med produktnummer 1234.*

Nogle posttyper understøtter ikke nøgleordssøgning. Se [Standardsøgefelter til nøgleordssøgning](#) (på side 83) for en liste over de posttyper, der understøtter nøgleordssøgning, og for detaljer om felter, der søges efter, til hver posttype i en nøgleordssøgning.

Standardsøgefelter til nøgleordssøgning

Du kan bruge nøgleordssøgning flere steder i Oracle CRM On Demand på følgende måde:

- **Afsnittet Søg i handlingslinjen.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i afsnittet Søg i handlingslinjen til dit firma. Se [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i handlingslinjen.
- **Opslagsvinduer.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, anvendes enten nøgleordssøgning eller målrettet søgning i opslagsvinduerne, når du søger efter poster, der skal linkes til den post, som du arbejder med. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) for at få flere oplysninger om søgning efter poster i opslagsvinduer.
- **Siden Avanceret søgning i Oracle CRM On Demand.** På siden Avanceret søgning afhænger søgetypen af de indstillinger, som du vælger, på følgende måde:

Kom i gang

- Hvis du søger efter flere posttyper, er søgningen en nøgleordssøgning.
- Hvis du søger efter en enkelt posttype, er søgningen en målrettet søgning.

Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger om brug af avanceret søgning.

BEMÆRK: Søgninger vha. Kvikfilter-felterne på listesider er altid målrettede løsninger, selv om nøgleordssøgning er valgt som standardsøgetypen til firmaet.

Se [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82) og [Om målrettet søgning](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om nøgleordssøgning og målrettet søgning.

Alle posttyper understøtter målrettet søgning, men nogle posttyper understøtter ikke nøgleordssøgning. I følgende tabel vises de posttyper, der understøtter nøgleordssøgning. Til hver posttype viser tabellen de felter, som Oracle CRM On Demand søger i, i en nøgleordssøgning.

Til denne posttype	søges i følgende felter
Konti	Kontonavn, Lokation
Aftaler	Emne
Kampagner	Kildekode, Kampagnenavn
Kontakter	Efternavn, Fornavn, E-mail
Tilpassede objekter 01	Navn, Kviksøgning 1, Kviksøgning 2
Tilpassede objekter 02	Navn, Kviksøgning 1, Kviksøgning 2
Tilpassede objekter 03	Navn, Kviksøgning 1, Kviksøgning 2
Begivenheder	Navn, Lokation
Kundeemner	Efternavn, Fornavn
Salgsmuligheder	Navn: Salgsmulighed
Produkter	Produktnavn, Produktkategori, Status
Serviceanmodninger	SA-nr., Emne
Løsninger	Løsnings-id, Titel
Opgaver	Emne
Brugere	Efternavn, Fornavn, E-mail
Specifik for Oracle CRM On Demand High Tech Edition og Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition	
Kapital	Kapitalnavn, Status
Kapitalanmodninger	Navn på kapitalanmodning, Status
Specifik for Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition	
Partnere	Partnernavn, Lokation

Til denne posttype	søges i følgende felter
Specifik for Oracle CRM On Demand Automotive Edition	
Forhandler	Navn, Site
Køretøjer	Stelnr.
Specifik for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition	
Begivenheder	Navn, Lokation
Specifik for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition	
Husstande	Husstandsnavn
Porteføljer	Kontonr.

Søgning efter poster i handlingslinjen

Du kan bruge afsnittet Søg i handlingslinjen til at søge efter poster. Før en ny konto, kontakt osv. oprettes, er det en god idé at fastlægge, om posten allerede findes. I det første felt i afsnittet Søg i handlingslinjen kan du vælge den posttype, som du vil søge efter. Du kan vælge Alle for at søge efter alle posttyper, eller du kan vælge en individuel posttype. Du kan sætte standardposttypen til afsnittet Søg. Se [Angivelse af standard søgeposttype](#) (på side 868) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Din brugerrolle og den søgetype, som firmaet bruger, fastlægger de posttyper, som du kan søge efter i afsnittet Søg i handlingslinjen.

Om de forskellige søgetyper

Hvis du søger efter en enkelt posttype, vises søgeresultaterne på en listeside, og du kan dernæst arbejde med listen over poster. Du kan yderligere uddybe listen vha. listestyringsfunktionerne i Oracle CRM On Demand, og du kan gemme søgeresultaterne som en ny liste. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om håndtering af lister over poster. Hvis du søger efter alle posttyper, vises en søgeresultatside med forskellige afsnit til hver posttype, der findes i søgningen. Når du søger vha. tekstbaserede søgefelter, skelnes der ikke mellem store og små bogstaver i søgningerne, medmindre teksten *Forskel på store/små bogstaver* vises gråmarkeret i inputfeltet. Den gråmarkerede tekst forsvinder, når du klikker på feltet.

Du kan også gå til siden Avanceret søgning, der gør det muligt at søge efter flere posttyper på én gang samt at søge vha. datofelter. Avanceret søgning giver også bedre filtreringsmuligheder. Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger.

Oracle CRM On Demand understøtter to typer søgning: målrettet søgning og nøgleordssøgning. Firmaadministratoren fastlægger den søgetype, der bruges som standard til firmaet, ved at vælge søgetypen på firmaprofilsiden. Generelt giver målrettet søgning bedre forespørgselydeevne. Se [Om målrettet søgning](#) (på side 72) og [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82) for at få flere oplysninger om målrettet søgning og nøgleordssøgning.

BEMÆRK: Til målrettet søgning kan en Bog-vælger vises i afsnittet Søg i handlingslinjen. Du kan bruge Bog-vælgeren til at indsnævre søgningen, så der kun søges efter de poster, der hører til en bestemt brugerbog.

(typisk refereret til som en bruger) eller en tilpasset bog (typisk refereret til som en bog). Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få flere oplysninger.

Hvad sker der, hvis en søgning kun returnerer én post

Du kan angive, hvordan en post vises, hvis den er den eneste post, der returneres af en søgning. Posten kan åbnes direkte på en posts detaljeside, eller den kan vises på en listeside. Den indstilling, der kontrollerer denne virkemåde, er afkrydsningsfeltet Naviger direkte til detaljeside, hvis kun én post returneres i afsnittet Hurtige søgeindstillinger på siden med handlingslinjelayout i din personlige opsætning. Se [Ændring af layout af handlingslinje](#) (på side 888) for at få oplysninger om opsætning af layout af din handlingslinje.

I følgende procedure beskrives, hvordan du søger efter en post i handlingslinjen.

Sådan søger du efter en post i handlingslinjen

- 1 Vis handlingslinjen, hvis den er skjult.
Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få oplysninger om at vise og skjule handlingslinjen.
- 2 Vælg en posttype i det første felt i afsnittet Søg i handlingslinjen, eller vælg Alle for at søge efter alle posttyper, der er tilgængelige til søgning.
BEMÆRK: Når du vælger at søge efter alle posttyper, medtages posttyperne Tilpasset objekt 01, 02 og 03 i søgningen, men Tilpasset objekt 04 og højere posttyper medtages ikke. En søgning efter alle de posttyper, der er tilgængelige i søgningen, er langsommere end søgning efter en enkelt posttype.
- 3 Afhængig af opsætningen skal du indtaste den værdi, som du vil søge efter, i et enkelt tekstfelt eller i flere tekstfelter.
- 4 Klik på Start.
TIP: Hvis en meddelelse vises, der angiver, at søgeanmodningen fik timeout, kan du bruge Avanceret søgning til at uddybe kriterierne yderligere. Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger. Du kan også finde flere oplysninger om optimering af søgninger og lister på websiten Uddannelse og support. Klik på det globale link Uddannelse og support øverst på hver side i Oracle CRM On Demand for at få adgang til websiten Uddannelse og support.
- 5 Klik på linket i den ønskede post.
Detaljesiden til posten åbnes.

Brug af avanceret søgning

Du kan udføre en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra linket Avanceret på følgende lokationer:

- Handlingslinjen.
- Lister over relaterede poster på en overordnet post, hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiderne vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen.

- Opslagsvinduer, hvis målrettet søgning er aktiveret til dit firma.

Du kan udføre en avanceret søgning efter flere posttyper fra linket Avanceret i handlingslinjen.

Din brugerrolle fastlægger de posttyper, som du kan søge efter. De tilgængelige afsnit på siden Avanceret søgning ændres i henhold til, om du vælger en enkelt posttype eller flere posttyper til søgningen og lokationen, hvor du starter søgningen.

Se følgende emner for at få flere oplysninger om avanceret søgning:

- [Om avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 87)
- [Om avanceret søgning efter relaterede poster](#) (på side 89)
- [Om avanceret søgning efter flere posttyper](#) (på side 91)

Se følgende emner for at få trinvise procedurer for udførelse af avancerede søgninger:

- [Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 91)
- [Udførelse af avanceret søgning efter flere posttyper](#) (på side 95)

Om avanceret søgning efter en enkelt posttype

Du kan udføre en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra linket Avanceret på følgende lokationer:

- Handlingslinjen.
- Lister over relaterede poster på en overordnet post, hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiderne vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen.
- Opslagsvinduer, hvis målrettet søgning er aktiveret til dit firma.

En avanceret søgning efter en enkelt posttype svarer til en målrettet søgning i afsnittet Søg i handlingslinjen. Du kan søge efter posttypen vha. flere felter. En avanceret søgning giver dig imidlertid også mulighed for at gøre følgende:

- Angiv, om der skelnes mellem store og små bogstaver eller ej i søgningen.
- Vælg de felter, som du vil søge efter. Se afsnittet Om søgefelter i dette emne for at få flere oplysninger:
- Indtast de betingelser, filterværdier og operatorer (AND, OR), der definerer filteret.

BEMÆRK: I en avanceret søgning efter en enkelt posttype bruger du ikke lighedstegnet (=) til at søge efter en nøjagtig matchning. I stedet bruger du betingelsen Lig med eller betingelsen Lig med hvilken som helst til at søge efter nøjagtige matchninger.

- Angiv de felter, der skal vises i søgeresultaterne. Denne funktion er kun tilgængelig i søgninger, som du udfører fra linket Avanceret i handlingslinjen.
- Angiv den første sorteringsrækkefølge til søgeresultaterne.

Om søgefelter

Når du udfører en avanceret søgning i en enkelt posttype fra linket Avanceret i handlingslinjen eller linket Avanceret i et opslagsvindue, fastlægger din rolle de posttyper, som du kan søge i, og de felter i hver posttype, som du kan søge i, på følgende måde:

- Hvis firmaadministratoren ikke gør nogen søgefelter tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til en posttype, kan du ikke angive nogen søgekriterier til en avanceret søgning efter den posttype. Kørsel af en avanceret søgning uden nogen søgekriterier returnerer alle poster med den posttype, som din brugerrolle og dine adgangsindstillinger tillader, at du ser.
- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister er aktiveret i din brugerrolle, kan du søge i alle de søgefelter, som firmaadministratoren gør tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til den posttype.

BEMÆRK: Det anbefales, at firmaadministratorer ikke aktiverer privilegiet Alle felter i søgning og lister til de fleste brugerroller. Når privilegiet ikke er aktiveret, er felter, som firmaet ikke bruger, ikke synlige i søge- og listesider. Derved mindskes datatrængsel, og det gør det lettere for brugere at se de felter, som de er mest interesseret i.

- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister ikke er aktiveret i din brugerrolle, kan du kun søge i et felt, hvis det opfylder begge følgende kriterier:

- Feltet er et tilgængeligt søgefelt i det sidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen.
- Feltet vises på det detaljesidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen. Hvis dynamiske sidelayout er defineret til din rolle, skal feltet vises på mindst ét af de dynamiske sidelayout.

BEMÆRK: *Dynamiske layout er sidelayout, der viser forskellige feltsæt til forskellige poster med samme posttype, afhængig af den valglister-værdi, som du vælger i et bestemt felt i posten.*

Se [Om avanceret søgning efter relaterede poster](#) (på side 89) for at få oplysninger om, hvordan Oracle CRM On Demand fastlægger de felter, som du kan søge i, når du udfører en avanceret søgning fra linket Avanceret i en liste over relaterede poster.

Om søgeresultaterne

De felter, der vises i posterne, og som returneres af en avanceret søgning efter en enkelt posttype, fastlægges af den lokation, som søgningen startes fra, og af din brugerrolle på følgende måde:

- **Søgninger fra linket Avanceret i handlingslinjen.** Du kan vælge de felter, som du vil vise som kolonner i listen over poster, der returneres af søgningen. Din brugerrolle fastlægger de felter, som du kan vælge at vise, på følgende måde:
 - Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister er aktiveret til din brugerrolle, kan du vælge at vise et hvilket som helst felt som en kolonne i listen over poster, der returneres af søgningen.
 - Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister ikke er aktiveret i din brugerrolle, kan du kun vælge at vise et felt som en kolonne i listen over poster, der returneres af søgningen, hvis feltet er vist på det detaljesidelayout, som din rolle er tildelt til posttypen. Hvis dynamiske sidelayout er defineret til din rolle, skal feltet være vist på mindst ét af de dynamiske sidelayout til posttypen.

Søgeresultaterne vises på en listeside. Hvis der er for mange poster i listen, kan du filtrere eller uddybe listen på listesiden. Se følgende emner for at få oplysninger om filtrering og uddybning af lister på listesider:

- [Filtrering af lister](#) (på side 135)
- [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137)

Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om håndtering af lister over poster.

- **Søgninger fra linket Avanceret i en liste over relaterede poster.** Søgeresultaterne vises på den side, hvor du klikkede på linket Avanceret. Layoutet af det relaterede oplysningsafsnit på den overordnede posts detaljeside fastlægger de felter, der vises som kolonner i listen over poster, der returneres.
- **Søgninger fra linket Avanceret i et opslagsvindue.** Søgeresultaterne vises i opslagsvinduet, og layoutet af opslagsvinduet fastlægger de felter, der vises som kolonner, i listen over poster. I de fleste tilfælde fastlægger det søgelayou, der er tildelt til din brugerrolle til posttypen, opslagsvinduet layout. Der er imidlertid nogle forudkonfigurerede opslagsvinduer, som ikke påvirkes af søgelayouet til brugerroller.

Om sorteringsrækkefølgen til søgeresultater

Du kan angive den første sorteringsrækkefølge til listen over poster, der returneres af en avanceret søgning efter en enkelt posttype. Du kan vælge op til tre sorteringsfelter. Til en liste over kontakter kan du f.eks. vælge at sortere listen først efter efternavn, dernæst efter fornavn og dernæst efter afdeling. Til hvert af de tre sorteringsfelter kan du angive, om posterne skal sorteres i stigende eller faldende rækkefølge.

Når du har valgt det første sorteringsfelt, er kun de sorteringsfelter, der lagres direkte på den samme post som det første sorteringsfelt, tilgængelige til valg som andet og tredje sorteringsfelt. Når du f.eks. søger efter kontakter, kan du vælge feltet Navn på kontakten som det første sorteringsfelt. I det tilfælde er kun de resterende sorteringsfelter, der lagres direkte på kontaktposten, tilgængelige til valg som andet og tredje sorteringsfelt. Felter, der lagres på andre poster, såsom feltet Konto, som lagres på kontoposten, er ikke tilgængelige.

BEMÆRK: Til søgninger fra linket Avanceret i opslagsvinduer er kun de felter, der vises i opslagsvinduet, tilgængelige til valg som sorteringsfelterne i den avancerede søgning.

Hvad sker der, hvis en søgning fra handlingslinjen kun returnerer én post?

Du kan angive, hvordan en post vises, hvis den er den eneste post, der returneres af en søgning. Posten kan åbnes direkte på en posts detaljeside, eller den kan vises på en listeside. Den indstilling, der kontrollerer denne virkemåde, er afkrydsningsfeltet Naviger direkte til detaljeside, hvis kun én post returneres i afsnittet Hurtige søgeindstillinger på siden med handlingslinjelayout i din personlige opsætning. Denne valgmulighed gælder for avancerede søgninger efter enkelte posttyper, som du udfører fra linket Avanceret på handlingslinjen, samt søgninger, som du udfører direkte i handlingslinjen. Det gælder ikke for søgninger, som du udfører fra linket Avanceret i en liste over relaterede poster, eller for søgninger, som du udfører fra linket Avanceret i opslagsvinduer, eller for søgninger efter flere posttyper. Se [Ændring af layout af handlingslinje](#) (på side 888) for at få oplysninger om opsætning af layout af din handlingslinje.

Se [Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 91) for at få trinvisse instruktioner til udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype.

Om avanceret søgning efter relaterede poster

Hvis de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiderne vises som faner, og hvis afkrydsningsfeltet Aktiver forbedret visning til faner er valgt på firmaprofilen, kan du udføre avancerede søgninger for at uddybe listen over relaterede poster. Som et eksempel kan du udføre en avanceret søgning efter kontaktposter, der er linket til en overordnet kontopost. Du kan starte søgningen fra linket Avanceret i listen, enten direkte i det relaterede oplysningsafsnit på den overordnede postdetaljeside eller på listesiden, der åbnes, når du klikker på linket Vis fuldliste i det relaterede oplysningsafsnit.

En avanceret søgning efter relaterede poster svarer til en avanceret søgning efter en enkelt posttype, som du udfører ved at klikke på linket Avanceret i handlingslinjen, som beskrevet i [Udførelse af avanceret søgning](#)

efter en enkelt posttype (på side 91). Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer din brugerrolle og søgelayouts, er nogle af de søgefelter, der er tilgængelige i en avanceret søgning efter en posttype fra handlingslinjen, imidlertid muligvis ikke tilgængelige i en avanceret søgning efter relaterede poster med samme posttype. Desuden kan du ikke vælge de felter, der skal vises som kolonner, i resultaterne af en søgning efter relaterede poster. Søgeresultaterne viser de samme felter, der vises i det relaterede oplysningsafsnit på den overordnede postdetaljeside.

Oracle CRM On Demand bruger følgende funktioner til at fastlægge de funktioner, der er tilgængelige til søgning i en avanceret søgning efter relaterede poster med en given posttype:

- **Indstillingen til privilegiet Alle felter i søgning og lister i din rolle.**
- **Layoutet af det relaterede oplysningsafsnit i den overordnede posts detaljesidelayout.** Hvis du f.eks. søger efter kontakter, der er linket til en overordnet kontopost, overvejes det relaterede oplysningslayout Kontakter, der anvendes i layoutet til siden Detalje: Konto til din rolle.
- **Layoutet af detaljesiden til posttypen til din rolle.** Hvis du f.eks. søger efter kontakter, der er linket til en overordnet kontopost, overvejes detaljesidelayoutet til posttypen Kontakt til din rolle.
- **Søgelayoutet til posttypen til din rolle.** Hvis du f.eks. søger efter kontakter, der er linket til en overordnet kontopost, overvejes søgelayoutet til posttypen Kontakt til din rolle. I søgelayoutet kan følgende overvejes afhængig af omstændighederne:
 - Samlingen af tilgængelige søgefelter.
 - Følgende afkrydsningsfelt: Begræns søgning til felter, der er valgt i relateret oplysningslayout. Indstillingen i dette afkrydsningsfelt overvejes ikke, hvis feltet vises i listen over relaterede poster, hvor du udfører søgningen. I visse tilfælde, hvor et felt ikke vises i listen over relaterede poster, overvejes indstillingen i dette afkrydsningsfelt imidlertid for at fastlægge, om feltet er tilgængeligt som et søgefelt til søgninger efter relaterede poster, selvom feltet ikke vises i listen over relaterede poster.

Følgende tabel viser, hvordan privilegiet og layoutene bruges til at fastlægge, om et felt er tilgængeligt til søgning efter relaterede poster. Den endelige kolonne til højre viser udfaldet under hver omstændighed.

Alle felter i søge- og listeprivilegium	Felt vises i det relaterede oplysningsafsnit?	Felt vises på detaljesiden?	Felt i et tilgængeligt søgefelt i søgelayoutet.	Afkrydsningsfeltet Begræns søgning til felter, der er valgt i relateret oplysningslayout	Felt er tilgængeligt til søgning efter relaterede records?
Aktiveret	Ja	Ikke gældende	Ja	Ikke gældende	Ja
Aktiveret	Ja	Ikke gældende	Nej	Ikke gældende	Nej
Aktiveret	Nej	Ikke gældende	Ja	Valgt	Nej
Aktiveret	Nej	Ikke gældende	Ja	Ikke valgt	Ja
Aktiveret	Nej	Ikke gældende	Nej	Ikke gældende	Nej
Deaktiveret	Ja	Ja	Ja	Ikke gældende	Ja
Deaktiveret	Ja	Ja	Nej	Ikke gældende	Nej

Alle felter i søge-og listeprivilegium	Felt vises i det relaterede oplysningsafsnit?	Felt vises på detaljesiden?	Felt i et tilgængeligt søgefelt i søgelayouet.	Afkrydsningsfeltet Begræns søgning til felter, der er valgt i relateret oplysningslayout	Felt er tilgængeligt til søgning efter relaterede records?
Deaktiveret	Ja	Nej	Ikke gældende	Ikke gældende	Nej
Deaktiveret	Nej	Ja	Ja	Valgt	Nej
Deaktiveret	Nej	Ja	Ja	Ikke valgt	Ja
Deaktiveret	Nej	Ja	Nej	Ikke gældende	Nej
Deaktiveret	Nej	Nej	Ikke gældende	Ikke gældende	Nej

Om avanceret søgning efter flere posttyper

En avanceret søgning efter flere posttyper er en nøgleordssøgning. Du kan søge efter nogle eller alle de posttyper, der understøtter nøgleordssøgning. Når du bruger avanceret søgning til at søge efter flere posttyper, vises siden Søgeresultater med forskellige afsnit til hver posttype, der er fundet i søgningen.

BEMÆRK: Når du vælger indstillingen Alle posttyper i listen over posttyper, der skal søges efter, medtages kun de posttyper, der understøtter nøgleordssøgning, i søgningen. Du skal søge efter én posttype ad gangen for at søge efter posttyper, der ikke understøtter nøgleordssøgning.

Se [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82) for at få flere oplysninger om, hvordan en nøgleordssøgning virker. Se [Udførelse af avanceret søgning efter flere posttyper](#) (på side 95) for at få trinvis instruktioner om udførelse af avanceret søgning efter flere posttyper.

Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype

Dette emne beskriver, hvordan følgende opgaver udføres:

- Start en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra følgende lokationer:
 - Handlingslinjen
 - Et opslagsvindue
 - En liste over relaterede poster
- Fuldfør en avanceret søgning.

I følgende procedure beskrives, hvordan du starter en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra handlingslinjen.

Sådan starter du en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra handlingslinjen

- 1 Vis handlingslinjen, hvis den er skjult. Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få oplysninger om at vise og skjule handlingslinjen.

2 Klik på Avanceret i afsnittet Søg i handlingslinjen.

3 Gør følgende på siden Avanceret søgning:

- a Vælg alternativknappen Følgende posttyper.
- b Marker afkrydsningsfeltet til den posttype, som du vil søge efter.
- c Sørg for, at afkrydsningsfelterne til alle andre posttyper ikke er markeret.

4 Vælg en af følgende indstillinger i afsnittet Søg i:

- Postsæt
- Bog

BEMÆRK: Afsnittet Søg i vises ikke til posttyper, der ikke har ejere, f.eks. posttypen Produkt og posttypen Bruger. Indstillingen Bog i afsnittet Søg i er kun tilgængeligt, hvis funktionen Bog er aktiveret til firmaet.

5 Vælg en af følgende for at angive det postsæt, som du vil søge efter, hvis du vælger indstillingen Postsæt i afsnittet Søg i:

- **Alle poster, som jeg kan se.** Omfatter poster, som du mindst har Vis-adgang til, som defineret af dit rapporteringshierarki, din rolles adgangsniveau og adgangsniveauet til fælles-poster.

Bemærk: Indstillingen Managersynlighed aktiveret på firmaprofilen og indstillingen Kan læse alle poster på din brugerrolle tages i betragtning, når du vælger denne indstilling. Hvis indstillingen Managersynlighed på firmaprofilen ikke er valgt, er det sæt poster, der søges i, når du vælger indstillingen Alle poster, som jeg kan se, det samme sæt poster, der søges i, når du vælger indstillingen Alle poster, hvor jeg findes i teamet, medmindre indstillingen Kan læse alle poster på din brugerrolle er valgt til den relevante posttype.

- **Alle poster, som jeg ejer.**

- **Alle poster, hvor jeg findes i teamet.** Omfatter kun poster i den filtrerede liste, hvor en af følgende gælder:

- Du ejer posterne.
- Posterne deles med dig af ejeren via teamfunktionen.
- Posterne deles med dig via gruppetildelingsfunktionen til konti, aktiviteter, kontakter, husstande, salgsmuligheder og porteføljer.

- **Alle poster, som jeg eller mine underordnede ejer.** Omfatter poster, som du eller dine underordnede ejer. Indstillingen Managersynlighed aktiveret på firmaprofilen tages ikke i betragtning, når du vælger denne indstilling.

- **Alle poster, hvor jeg eller mine underordnede findes i teamet.** Omfatter poster, hvor du eller en af dine underordnede findes i teamet, hvis Managersynlighed er aktiveret i firmaprofilen. Indstillingen Managersynlighed aktiveret på firmaprofilen tages ikke i betragtning, når du vælger denne indstilling.

- **Min standardbog.** Standardindstillingen til Bog-vælgeren, som defineret af firmaadministratoren.

6 Vælg en bog, bruger eller delegeret i Bog-vælgeren, hvis du vælger indstillingen Bog i afsnittet Søg i:

Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få flere oplysninger.

92 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

I følgende procedure beskrives, hvordan du starter en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra et opslagsvindue.

Sådan starter du en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra et opslagsvindue

- Klik på Avanceret i vinduet Opslag.

I følgende procedure beskrives, hvordan du starter en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra en liste over relaterede poster.

Sådan starter du en avanceret søgning efter en enkelt posttype fra en liste over relaterede records

- 1 Rul ned til det relaterede oplysningsafsnit på den overordnede posts detaljeside.
- 2 Klik på Avanceret i det relaterede oplysningsafsnit.

I følgende procedure beskrives, hvordan du fuldfører en avanceret søgning efter en enkelt posttype. Denne procedure gælder for avancerede søgninger, som du starter fra linket Avanceret i opslagsvinduer eller linket Avanceret i lister over relaterede poster samt til avancerede søgninger, som du starter fra linket Avanceret i handlingslinjen.

Sådan fuldfører du avanceret søgning efter en enkelt posttype

- 1 Marker evt. afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små i afsnittet Vælg skeln mellem store/små bogstaver på siden Avanceret søgning.

Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret, skelnes der ikke mellem store og små bogstaver i visse felter til søgningen. Disse felter vises med blå tekst i afsnittet Indtast søgekriterier.

- 2 Gør følgende i afsnittet Indtast søgekriterier:

- a Vælg et felt i listen Felt.

Hvis du startede søgningen fra handlingslinjen, er felterne udfyldt på forhånd med de målrettede søgefelter til posttypen. Hvis du startede søgningen fra et opslagsvindue eller fra en liste over relaterede poster, og hvis du allerede har valgt et søgefelt i opslagsvinduet eller listen over relaterede poster, udfyldes det første kriteriefelt på forhånd med dit valgte søgefelt.

Visse felter er optimeret for at forbedre ydeevnen under søgninger og ved sortering af lister. Disse optimerede felter er vist med grøn tekst i listen over søgefelter. Hvis søgekriterierne omfatter et felt, der ikke er optimeret til søgning, kan søgningen være langsommere. Du kan maksimalt filtrere mod 10 felter.

BEMÆRK: I de felter, der vises med lilla tekst i afsnittet Indtast søgekriterier, skelnes der aldrig mellem store og små bogstaver uanset indstillingen af afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små bogstaver. Disse felter er ikke optimeret til hurtige søgninger.

- b Indtast de betingelser, filterværdier og operatorer (AND, OR), der definerer filteret.

Se [Om filterbetingelser](#) (på side 75) for at få oplysninger om brug af filterbetingelser.

ADVARSEL: Kontroller, at du følger de regler, der er beskrevet i [Om filterværdier](#) (på side 81), når du indtaster filterværdier. Ellers finder du muligvis ikke de korrekte poster.

Eksempler

Konti: Hvis du vil oprette en filtreret liste over konti i Canada med en årsomsætning på mere end \$100.000.000,00, skal du udfylde formularen, som følger:

Felt	Betingelse	Værdi(er)	
Årsomsætning	Større end	100000000	AND
Land	Lig med	Canada	

Kundeemner: Hvis du vil oprette en filtreret liste over kundeemner med potentiel omsætning på mere end \$100.000,00 og A- eller B-prioritering, skal du udfylde formularen, som følger:

Felt	Betingelse	Værdi(er)	
Potentiel omsætning	Større end	100000	AND
Prioritering	Mindre end	C	

- 3** (Kun søgninger fra handlingslinjen) Vælg i afsnittet Vis kolonner de felter, der skal vises som kolonner i søgeresultaterne ved at flytte felter fra listen Tilgængelige felter til listen Valgte felter. Brug pil-op og pil-ned til at ændre rækkefølgen af de valgte felter.

TIP: Når listen over poster returneres, kan du hurtigt ændre rækkefølgen af kolonnerne i listen ved at trække kolonneoverskrifterne til en ny placering og slippe dem. Du kan evt. gemme liste, efter du har ændret rækkefølgen af kolonnerne.

- 4** I afsnittet Sorteringsrækkefølge skal du angive det eller de første sorteringsfelter, som du ønsker, og sorteringsrækkefølgen på følgende måde:
- a** Vælg det første sorteringsfelt i rullelisten Sorter efter, og klik dernæst på Stigende eller Faldende for at angive sorteringsrækkefølgen.
 - b** Vælg et andet sorteringsfelt og et tredje efter behov, og angiv dernæst sorteringsrækkefølgen til disse felter.

Visse felter er optimeret for at forbedre ydeevnen under søgninger og ved sortering af lister. Disse optimerede felter er vist med grøn tekst i listen over sorteringsfelter. Hvis du vælger et felt, der ikke er optimeret som et sorteringsfelt, kan søgningen være langsommere.

BEMÆRK: Du kan ikke vælge et felt af typen afkrydsningsfelt som sorteringsfelt i dette trin. Når listen er oprettet, kan du imidlertid klikke på kolonnehovedet for at sortere felterne på basis af værdierne i afkrydsningsfeltet.

- 5** Klik på Start.

TIP: Hvis en meddelelse angiver, at søgeanmodningen fik timeout, kan du uddybe søgekriterierne yderligere og prøve igen. Du kan også finde flere oplysninger om optimering af søgninger og lister på websiten Uddannelse og support. Klik på det globale link Uddannelse og support øverst på hver side i Oracle CRM On Demand for at få adgang til websiten Uddannelse og support.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få flere oplysninger om avanceret søgning efter en enkelt posttype:

- [Om avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 87)

Udførelse af avanceret søgning efter flere posttyper

I følgende procedure beskrives, hvordan du udfører en avanceret søgning efter flere posttyper.

Sådan udfører du avanceret søgning efter flere posttyper

- 1 Vis handlingslinjen, hvis den er skjult. Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få oplysninger om at vise og skjule handlingslinjen.
- 2 Klik på Avanceret i afsnittet Søg i handlingslinjen.
- 3 Vælg den ønskede indstilling på siden Avanceret søgning.
 - Vælg indstillingen Alle posttyper for at søge efter alle posttyper, der understøtter nøgleordssøgning. Denne forespørgsel er langsommere.
 - Vælg indstillingen Alle posttyper, og marker dernæst afkrydsningsfeltet til hver af de posttyper, som du vil søge efter.
- 4 Indtast den værdi, som du vil søge efter, i feltet Nøgleord, eller lad feltet stå tomt for kun at søge på basis af de datoer, som du angiver.

BEMÆRK: I feltet Nøgleord er det ikke nødvendigt at bruge et søgetegn (*) til et delvist ord, da et søgetegn automatisk føjes til begyndelsen og slutningen af brugerinput. Brugen af lighedstegn (=) for at søge efter en nøjagtig match understøttes ikke.
- 5 Indtast evt. datointervallet (brug fire cifre til året, f.eks. 2010):
 - Til aftaler gælder datoen for Starttid (dato).
 - Til opgaver gælder datoen for Forfaldsdato.
 - Til salgsmuligheder gælder datoen for Lukkedato.
 - Til alle andre posttyper gælder datoen for Oprettelsesdato.
- 6 Klik på Start.

Resultaterne vises til hver posttype.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få flere oplysninger om avanceret søgning efter flere posttyper:

- [Om avanceret søgning efter flere posttyper](#) (på side 91)

Søgning efter poster på listesider

Brug følgende procedure til at finde poster i en listeside.

Sådan finder du en post på en listeside

- 1 Klik på fanen til den posttype, som du vil finde.
- 2 Vælg den filtrerede liste, der vil omfatte den post, som du forsøger at finde, på postens hjemmeside.
Du kan også gå til den påkrævede liste fra afsnittet Lister over foretrukne i handlingslinjen, hvis listen er tilgængelig der.
- 3 Du kan gøre følgende på listesiden:
 - Brug en alfabetisk søgning til at finde posten.
BEMÆRK: Hvis dit brugersprog er koreansk, japansk, forenklet kinesisk eller traditionel kinesisk, er alfasøgekontrollerne ikke tilgængelige.
 - Brug Kvikfilter-felterne til at finde posten.
 - Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.Se [Filtrering af lister](#) (på side 135) for at få flere oplysninger om brug af alfabetisk søgning og Kvikfilter-felterne.
- 4 Klik på linket i den post, som du vil arbejde med.
Detaljesiden til posten åbnes.

Søgning efter poster i opslagsvinduer

Du bruger opslagsvinduer til at søge efter og vælge poster, som du vil knytte til den post, som du arbejder med. Du åbner normalt et opslagsvindue ved at klikke på ikonet Opslag ved siden af et felt. Afhængig af de posttyper, som du arbejder med, kan du også åbne opslagsvinduer ved at klikke på Tilføj i bestemte relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider. Hvis smarttilknytninger er aktiveret, åbnes opslagsvinduer desuden automatisk i visse tilfælde. Se [Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs](#) (på side 102) for at få flere oplysninger om smarttilknytninger.

Opslagsvinduers udseende og virkemåde afhænger af følgende:

- **Den søgetype, der er aktiveret til firmaet.** Afhængig af den søgetype, som firmaadministratoren vælger til dit firma, nøgleordssøgning eller målrettet søgning, påvirkes opslagsvinduer på følgende måde:
 - **Hvis nøgleordssøgning er aktiveret.** Et enkelt tekstfelt vises i opslagsvinduet. Du kan indtaste søgekriterier og trykke på Enter eller klikke på Start for at uddybe listen over posten.
BEMÆRK: Nogle posttyper understøtter ikke nøgleordssøgning. Til sådanne opslagstyper, kan du udføre en målrettet søgning i opslagsvinduet, hvis nøgleordssøgningen er standardsøgetypen til firmaet.

- **Hvis målrettet søgning er aktiveret.** Kvikfilter-søgefelterne vises i opslagsvinduet. Du kan indtaste søgekriterier og trykke på Enter eller klikke på Start for at uddybe listen over posten. Et Avanceret-link vises også. Dette link åbner siden Avanceret søgning. Se [Om avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 87) og [Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 91) for at få flere oplysninger om avanceret søgning. Hvis firmaet bruger bøger, vises en Bog-vælger også. Bog-vælgeren gør det muligt at indsnævre søgningen til de poster, der hører til en bestemt bruger eller bog. Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få flere oplysninger.

Målrettet søgning er den anbefalede søgetype. Se [Om målrettet søgning](#) (på side 72) og [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82) for at få flere oplysninger om målrettet søgning og nøgleordssøgning.

- **Tilknytningstypen i opslagsvinduet.** Opslagsvinduer er enten enkelttilknytningsvinduer, hvor du kan vælge én post, der skal linkes til den post, som du arbejder med, eller opslagsvinduer til flere tilknytninger, hvor du kan vælge flere poster, der skal linkes til den post, som du arbejder med. Du kan f.eks. linke kontakter til en opgave på følgende måder:
 - Hvis du vil tilføje en primær kontakt til opgaven, skal du på opgavens detaljeside klikke på opslagsikonet i feltet Primær kontakt. I dette tilfælde åbner et opslagsvindue til enkelttilknytning, og du kan vælge en enkelt kontakt som den primære kontakt til opgaven.
 - Du kan linke flere kontakter til en opgave i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Opgave. I dette tilfælde klikker du på Tilføj i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter. Et opslagsvindue til flere tilknytninger åbner, og du kan vælge en eller flere kontakter, der skal linkes til opgaven.
 - Hvis firmaadministratoren fjerner feltet Kontakter til siden Detalje: Opgave, kan du linke flere kontakter til opgaven ved at klikke på opslagsikonet i det pågældende felt. Et opslagsvindue til flere tilknytninger åbner, og du kan vælge flere kontakter. De kontakter, som du vælger, vises i feltet Kontakter samt i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Opgave.
- **De søgelayou, som firmaadministratoren konfigurerer til posttyperne.** Når du f.eks. bruger et opslagsvindue til at finde en kontopost, som du vil linke til en kontaktpost, afhænger opslagsvinduets udseende af søgelayouet til kontoposttypen til din brugerrolle.
- **Indstillingen Posttyper i opslagsvinduer i firmaprofilen.** Denne indstilling fastlægger, om du kan begrænse en søgning i et opslagsvindue til en foruddefineret liste over poster. Indstillingen har værdien Aktiveret som standard, så du kan begrænse søgninger i opslagsvinduer. Se afsnittet Lister til begrænsning af søgninger i dette emne for at få flere oplysninger:

Opslagsvinduefunktioner, der styres af søgelayou

De søgelayou, som firmaadministratoren konfigurerer og tildeler til brugerroller, fastlægger virkemåden af opslagsvinduer som beskrevet i følgende afsnit.

Kvikfilter-felter

Hvis målrettet søgning er aktiveret til firmaet, fastlægger søgelayouet til posttypen til din brugerrolle, hvordan du kan bruge Kvikfilter-felterne i opslagsvinduet, på følgende måde:

- Hvis firmaadministratoren ikke gør nogen søgefelter tilgængelige i søgelayouet, kan du ikke bruge Kvikfilter.
- Generelt kan du filtrere listen over poster, der er vist i opslagsvinduet, på alle felter, som firmaadministratoren gør tilgængelige som søgefelter i søgelayouet.

Du kan imidlertid ikke bruge Kvikfilter, hvis søgekriterierne til listen over poster, der er vist i opslagsvinduet, omfatter et felt, der ikke er et af de søgefelter, som er defineret i søgelayouet. Hvis du f.eks. søger efter en kontopost, og firmaopsætningen tillader, at du begrænser søgningen til en foruddefineret liste over poster, kan du beslutte at søge i listen Alle kundekonti i opslagsvinduet. Søgefeltet til listen Alle kundekonti er imidlertid feltet Kontotype. Hvis feltet Kontotype ikke er tilgængeligt som et søgefelt til din rolle, kan du ikke filtrere listen over poster i opslagsvinduet. Se afsnittet Lister til begrænsning af søgninger i dette emne for at få flere oplysninger om valg af foruddefinerede lister over poster i opslagsvinduer.

- I standardapplikationen er standardsøgefeltet i Kvikfilter forudkonfigureret til hvert opslagsvindue. Hvis administratoren imidlertid vælger afkrydsningsfeltet Første målrettede søgefelt som standardsøgning i opslag i søgelayouet til posttypen til din brugerrolle, bruges det første felt i listen over målrettede søgefelter i søgelayouet som standardsøgefeltet i Kvikfilter, medmindre du indtaster en værdi i feltet på postens redigerings- eller detaljeside, før du åbner opslagsvinduet. I det tilfælde bruges det standardsøgefelt, der er forudkonfigureret, til vinduet Opslag.
- Et yderligere afkrydsningsfelt, Konfigurer vinduet Opslag med division som standardsøgefeltet, er tilgængeligt i søgelayouet til kun posttypen Produkt. Indstillingen i dette afkrydsningsfelt tilsidesætter indstillingen i afkrydsningsfeltet Første målrettede søgefelt som standardsøgning i opslag. Følgende tabel viser, hvordan indstillingerne i disse afkrydsningsfelter fastlægger standardsøgefeltet til Kvikfilter i vinduet Opslag til posttypen Produkt.

Konfigurer vinduet Opslag med division som standardsøgefeltet	Første målrettede søgefelt som standardsøgning i opslag	Standardsøgefelt i Kvikfilter	Noter
Valgt	Ikke valgt Eller Valgt	Division	Hvis en primær division er angivet på din brugerpost, udfyldes filterværdifeltet i Kvikfilter med din primære division. Hvis en primær division ikke er angivet til dig, anbefales det, at du vælger en division i produktopslagsvinduet for at søge efter produkter i en bestemt division. Hvis du ikke vælger en division, viser Oracle CRM On Demand alle produkter i søgeresultaterne, når du klikker på Start for at fuldføre søgningen.
Ikke valgt	Ikke valgt	Produktnavn	Feltet Division er ikke tilgængeligt i Kvikfilter, medmindre administratoren vælger det som et søgefelt i produktsøgelayouet.
Ikke valgt	Valgt	Det første felt i listen over målrettede søgefelter i	Feltet Division er ikke tilgængeligt i Kvikfilter, medmindre administratoren

Konfigurer vinduet Opslag med division som standardsøgefeltet	Første målrettede søgefelt som standardsøgning i opslag	Standardsøgefelt i Kvikfilter	Noter
		søgelayoutet.	vælger det som et søgefelt i produktsøgelayoutet.

Se Overvejelser, når produktsøgelayout oprettes for at få flere oplysninger om, hvordan indstillinger af søgelayout påvirker vinduet Opslag til posttypen Produkt.

Lister over poster, der er udfyldt på forhånd

Hvis firmaadministratoren vælger indstillingen Vis søgeresultater, når opslagsvindue åbner i søgelayoutet til en posttype, udfyldes opslagsvinduet på forhånd med en liste over poster, når vindue åbnes. Hvis denne indstilling ikke er aktiveret, vises ingen poster, når opslagsvinduet åbner, og du skal angive søgekriterierne for at finde den ønskede post.

Kontekstafhængige lister

Hvis indstillingen Posttypelister i opslagsvinduer i firmaprofilen har værdien Aktiveret, kan firmaadministratoren konfigurere søgelayoutet til en posttype for at angive, om tilgængelige kontekstafhængige lister vises før systemlisterne og tilpassede lister i feltet Liste til *posttypen* i øverste venstre hjørne af opslagsvinduer til posttypen. *Kontekstafhængige lister* er foruddefinerede postsæt, som mest sandsynligt omfatter den ønskede post. Se afsnittet Lister til begrænsning af søgninger i dette emne for at få flere oplysninger om feltet Liste til *posttype* i opslagsvinduer.

Viste kolonner

I de fleste tilfælde fastlægger søgelayoutet de felter, der vises som kolonner, i listen over poster i opslagsvinduet. Der er imidlertid nogle forudkonfigurerede opslagsvinduer, som ikke påvirkes af søgelayoutet.

Lister til begrænsning af søgninger

Afhængig af firmaopsætningen kan du muligvis begrænse en søgning i et opslagsvindue til en foruddefineret liste over poster. Afhængig af den kontekst, som du søger efter posten i, kan du desuden muligvis begrænse søgningen til en kontekstafhængig liste. Muligheden for at begrænse søgningen til en liste over poster fastlægges af indstillingen Posttypelister i opslagsvinduer i firmaprofilen. Hvis indstillingen Posttypelister i opslagsvinduer er Aktiveret i firmaprofilen, er en samling foruddefinerede lister, som du kan bruge til at begrænse søgningen, tilgængelig i feltet Liste til *posttype* i alle opslagsvinduer til posttyper på øverste niveau, hvor *posttype* er navnet på den posttype, som du søger efter. De foruddefinerede lister, der er tilgængelige for dig i feltet Liste til *posttype*, kan omfatte standardlister og tilpassede lister, og de omfatter også tilgængelige kontekstafhængige lister.

Som standard er alle de standardlister og tilpassede lister, der er tilgængelige på listesiderne og på hjemmesiden til en post på øverste niveau, også tilgængelige i opslagsvinduerne til den posttype. Firmaadministratoren kan imidlertid fastlægge de lister, som er tilgængelige for din brugerrolle, og du kan vælge de tilgængelige lister, som skal vises i din samling af lister. Se [Ændring af samling af lister til posttyper](#) (se "[Ændring af samling af lister til posttyper](#)" på side 142) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Hvis *posttype*-listefeltet er tilgængeligt i opslagsvinduer, er den første liste i samlingen af lister i *posttype*-listefeltet aktiv som standard, når et opslagsvindue åbner. Hvis nogle kontekstafhængige lister er tilgængelige i opslagsvinduet, og søgelayouet til brugerrollen angiver, at de kontekstafhængige lister vises øverst i samlingen af lister i *posttype*-listefeltet i opslagsvinduet, er den første tilgængelige kontekstafhængige liste aktiv som standard, når opslagsvinduet åbner. Hvis *posttype*-listefeltet ikke er tilgængeligt i opslagsvinduer, udføres den første søgning efter en post med en given *posttype* i et opslagsvindue på alle poster med den *posttype*, som du kan få adgang til.

Den liste, der er aktiv i opslagsvinduet, fastlægger filtret til den samling poster, der søges i, i opslagsvinduet, selv om posterne ikke er vist i opslagsvinduet. Evt. yderligere filtre, som du anvender i opslagsvinduet, anvendes på samlingen af poster i den valgte liste. Antag f.eks., at du har følgende opsætning:

- Indstillingen Posttypelister i opslagsvinduer i firmaprofilen har værdien Aktiveret, så samlingen af foruddefinerede lister er tilgængelig i opslagsvinduerne.
- Du har en tilpasset liste, der hedder *Alle mine kontakter i Californien*, som viser alle kontakter, hvor værdien i feltet Stat er *Californien*.
- Listen *Alle mine kontakter i Californien* er den første liste i din samling af lister til posttypen.
- I søgelayouet til posttypen Kontakt til din rolle angav firmaadministratoren, at opslagsvinduet ikke er udfyldt, når det åbnes, og at kontekstafhængige lister ikke vises øverst i samlingen af lister.

I det tilfælde er listen *Alle mine kontakter i Californien* aktiv, når du åbner et opslagsvindue til posttypen Kontakt, selv om posterne ikke er vist i opslagsvinduet. Hvis du indtaster *Jane* i filterfeltet Fornavn og klikker på Start, returneres alle kontakter, hvor værdien i feltet Stat er *Californien* og værdien i feltet Fornavn er *Jane*, i opslagsvinduet. Hvis du beslutter at søge i en anden liste over poster efter kontakter med fornavnet *Jane*, kan du vælge den liste i feltet Liste til posttypen og klikke på Start.

BEMÆRK: Når du åbner et opslagsvindue for at søge efter en kontakt at linke til en post med en anden *posttype*, er listen Foretrukne kontakter tilgængelig i feltet Liste til *posttypen*. Du kan vælge en foretrukket kontakt for at linke den kontakt til den overordnede post.

Om kontekstafhængige lister

Følgende er nogle af de kontekstafhængige lister, som kan være tilgængelige for dig i opslagsvinduet:

- Hvis du på siden Redigering: Opgave vælger en gyldig værdi i feltet Konto, og du åbner opslagsvinduet til feltet Primær kontakt, kan følgende lister være tilgængelige som kontekstafhængige lister:

- Listen Kontakt med relateret konto som primær. Denne liste omfatter alle kontakterne, som den valgte konto er den primære konto til.

BEMÆRK: I releases før Release 25 hed listen *Kontakt med relateret konto som primær Kontakter til relateret konto*.

- Listen Alle kontakter til relateret konto. Denne liste omfatter alle de kontakter, der er linket til den valgte konto, uanset om den valgte konto er den primære konto til kontakten.

BEMÆRK: Listen Alle kontakter til relateret konto er tilgængelig i alle opslagsvinduer, hvor listen Kontakter med relateret konto som primær er tilgængelig, bortset fra i tilfælde af opslagsvinduer til multi-tilknytning. Hvis opslagsvinduet er et multi-tilknytningsvindue, er listen Kontakter med relateret konto som primær tilgængelig, men listen Alle kontakter til relateret konto er ikke tilgængelig.

- Hvis du vælger en gyldig værdi i feltet Kontakt på siden Redigering: Opgave, og du åbner opslagsvinduet til feltet Serviceanmodning, kan listen Serviceanmodninger til relateret kontakt være tilgængelig som en kontekstafhængig liste.
- Hvis du vælger en gyldig værdi i feltet Salgsmulighed på siden Redigering: Opgave, og du åbner opslagsvinduet til feltet Tilpasset objekt 01, kan listen Tilpassede objekter 01 med relateret salgsmulighed som primær være tilgængelig som en kontekstafhængig liste.
- Hvis du vælger en gyldig værdi i feltet Kontakt på siden Redigering: Serviceanmodning, og du åbner opslagsvinduet til feltet Finansielt konto, kan listen Finansielle konti til relateret kontakt være tilgængelig som en kontekstafhængig liste.
- Hvis du vælger en gyldig værdi i feltet Konto på siden Redigering: Kundeemne, og du åbner opslagsvinduet til feltet Finansielt konto, kan listen Finansielle konti til relateret konto være tilgængelig som en kontekstafhængig liste.

Søgning efter og valg af en post i et opslagsvindue

I følgende procedure beskrives, hvordan du søger efter og vælger en post.

Sådan søger du efter og vælger en post i et opslagsvindue

- 1 Søg i opslagsvinduet efter den eller de ønskede poster på nogle af eller alle følgende måder, afhængig af posttypen og firmaadministratorens konfiguration af søgefunktionerne:
 - Vælg en foruddefineret liste i feltet Liste til *posttypen* i opslagsvinduet for at begrænse søgningen til posterne i den liste, og klik dernæst på Start.
 - Brug Kvikfilter-felterne til at filtrere listen.
BEMÆRK: Hver gang du anvender et filter på en liste over poster i opslagsvinduet, søges der kun i de poster, der i øjeblikket findes i listen. Hvis du anvender et andet filter på en liste, som du allerede har filtreret, søges der således kun i de poster, der blev returneret af det første filter, når du anvender det andet filter. Klik på knappen Ryd, hvis du vil rydde alle filtrene. Når du klikker på Ryd, fjernes alle de filtre, som du har anvendt på den oprindeligt valgte listen, fra listen, og Kvikfilter-felterne nulstilles til tom. Du kan dernæst anvende nye filtre på listen efter behov.
 - Klik på linket Avanceret for at udføre en avanceret søgning, hvis målrettet søgning er aktiveret. Se [Om avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 87) og [Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype](#) (på side 91) for at få flere oplysninger.
 - Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
BEMÆRK: Til nogle posttyper kan du også klikke på Ny for at oprette en ny post. Den nye post føjes til listen.
- 2 Vælg de ønskede poster på følgende måde:
 - Klik på Vælg til den ønskede post, hvis opslagsvinduet er et vindue til enkelttilknytning.

- Klik på Vælg til hver af de ønskede poster, hvis opslagsvinduet er et vindue til flere tilknytninger. Posterne flyttes fra listen Tilgængelige poster til listen Valgte poster. Klik på OK, når du har valgt alle de ønskede poster.

BEMÆRK: I opslagsvinduet kan du klikke på Ryd aktuel værdi for at fjerne allerede valgte oplysninger og lade feltet stå tomt. Knappen Ryd aktuel værdi er imidlertid ikke tilgængelig, hvis Smarttilknytninger er slået til. Se [Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs](#) (på side 102) for at få flere oplysninger om smarttilknytninger.

Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs

Smarttilknytninger i Oracle CRM On Demand er automatiske søgninger, der gør det lettere for dig at knytte forskellige posttyper, så som konto, kontakt, salgsmulighed, aktivitet osv., til hinanden. Funktionaliteten Smarttilknytninger kontrolleres af afkrydsningsfeltet AutoLøs aktiveret i søgelayou. Se [Håndtering af søgelayou](#) for at få flere oplysninger.

Når smarttilknytninger er aktiveret, kan du indtaste en del af eller hele navnet på den post, som du vil knytte til hovedposten i det relevante felt og dernæst tillade, at Oracle CRM On Demand automatisk løser tilknytningen. Når du forsøger at gemme ændringerne, søger Oracle CRM On Demand efter en match til det indtastede navn. Hvis Oracle CRM On Demand finder en entydig match, bruges den matchende post, og ændringerne gemmes. Hvis Oracle CRM On Demand ikke finder nogen match eller finder flere potentielle matchninger, præsenteres du for et opslagsvindue, hvor du kan udføre yderligere søgninger og dernæst vælge den relevante post.

Når du vil knytte en konto til en opgave, kan du f.eks. skrive navnet på en konto i feltet Navn: Konto på siden Detalje: Opgave. Oracle CRM On Demand søger efter matchende konti, når du prøver at gemme ændringerne. Hvis Oracle CRM On Demand finder en entydig matchende konto, bruges den konto. Hvis Oracle CRM On Demand ikke finder matchende konti eller finder flere potentielt matchende konti, åbnes et opslagsvindue. I opslagsvinduet kan du udføre yderligere søgninger og vælge den relevante konto. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) for at få flere oplysninger om brug af opslagsvinduer.

Hvis smarttilknytninger ikke er aktiveret, eller du ikke kender navnet på den post, som du vil knytte til den post, som du arbejder med, skal du klikke på ikonet Opslag ved siden af et felt for at åbne opslagsvinduet. I opslagsvinduet kan du søge efter den post, som du vil knytte til den post, som du arbejder med.

BEMÆRK: Smarttilknytninger gælder, hvor opslagsvinduer til enkelttilknytning er tilgængelige. Smarttilknytninger gælder ikke, hvor opslagsvinduer til flere tilknytninger er tilgængelige.

Brug af Bog-vælger

Med Bog-vælgeren kan du indsnævre dine søgninger til en bestemt brugerbog eller tilpasset bog. Tilpassede bøger kaldes bøger inden for konteksten af Bog-vælgeren.

Hvor vises Bog-vælgeren?

Bog-vælgeren vises i:

- Afsnittet Søg i handlingslinjen
- Vinduet Opslag
- Afsnittet Søg i i avancerede søgninger

- Listesider
- Fanen Rapporter og fanen Instrumentbræt

Bog-vælgeren vises kun, hvis begge følgende betingelser gælder:

- Indstilling Vis Bog-vælger er aktiveret i firmaprofilen.
- Posttypen understøttes til bøger.

Se Bogstyring for at få oplysninger om de posttyper, der understøttes til bøger.

Med Bog-vælgeren kan du begrænse din søgning

Bog-vælgeren gør det muligt at begrænse søgning til en bestemt bruger eller bog. Bog-vælgeren viser derfor et hierarki af brugere og et hierarki af bøger med Alle øverst i hierarkiet. De fleste medarbejdere ser kun et hierarki af brugere, da den tilpassede bogfunktion ikke er aktiveret som standard.

Til rapporter og instrumentbrætter vises boghierarkiet kun, hvis Fuld synlighed er valgt i indstillingen Historiske emneområder i firmaprofilen.

Niveauer i et boghierarki

Når du bruger Bog-vælgeren for at begrænse en søgning til poster eller for at begrænse dataene i en rapport, kan du se, udvide og skjule visse niveauer i det tilpassede boghierarki i Bog-vælgeren på følgende måde:

- I standardapplikationen viser Bog-vælgeren bogen (bøgerne) på højeste niveau, som du har adgang til i hierarkiet, og du kan udvide og skjule det hierarkiniveau og hvert af niveauerne nedenunder. Hierarkiets niveauer over det niveau, som du har adgang til, vises ikke.
- Hvis administratoren vælger afkrydsningsfeltet Vis overordnet boghierarki i Bog-vælger på firmaprofilen, sker følgende:
 - Bogen (bøgerne) på højeste niveau, som du har adgang til, vises. Du kan udvide og skjule det niveau i hierarkiet og hvert af niveauerne nedenunder.
 - På hvert niveau i hierararkiet over det niveau, som du har adgang til, vises den overordnede til underbogen. Hvis afkrydsningsfeltet Kan læse alle poster til posttypen Bog er valgt i din brugerrolle, kan du udvide og skjule alle hierarkiets niveauer, der er vist. Ellers kan du kun udvide og skjule de hierarkiniveauer, som du har adgang til, og niveauerne nedenunder.

Navnene på de bøger, som du har adgang til, vises med standardtekstfarven i Bog-vælgeren.

Navnene på bøger, der vises, men som du ikke har adgang til, vises med rødt.

BEMÆRK: Når du bruger Bog-vælgeren til at vælge en bog af andre årsager end begrænsning af en søgning eller begrænsning af data i en rapport, vises alle de tilpassede bøger, heriblandt de bøger, som du ikke har adgang til, i Bog-vælgeren, og navnene på alle bøgerne vises med standardtekstfarven. Når du f.eks. bruger Bog-vælgeren til at vælge en bog, der skal tildeles til en post, vises alle bøgerne i Bog-vælgeren.

Når du udvider et niveau i boghierarkiet, og hvis der er mere end 500 bøger på det niveau i hierarkiet, grupperes bøgerne i samlinger på 500. Etiketten til en samling bøger viser navnet på det første bog og navnet på den sidste bog i samlingen. Du kan udvide den relevante samling af bøger for at finde den ønskede bog. Den endelige bogsamling kan indeholde færre end 500 bøger.

Standardbog i Bog-vælgeren

Indstillingerne på din brugerpost fastlægger den bog, som du ser som standard i Bog-vælgeren. Se beskrivelserne af de følgende felter i [Opdatering af dine personlige detaljer](#) (se "Opdatering af personlige detaljer" på side 858) for at få oplysninger om standardbøgerne i Bog-vælgeren:

- Standardbog
- Standardbog til analyse
- Bevar standardbog

Overvejelser der gælder, når du vælger en anden bog i Bog-vælgeren

Følgende overvejelser gælder, når du vælger en bog i Bog-vælgeren:

- Når du vælger en bog, der har underbøger, vælges den overordnede bog og alle dens underbøger.
ADVARSEL: Af hensyn til optimal ydeevne bør underbøger kun medtages, når det er absolut nødvendigt.
- Hver bruger har et sæt standardbøger. Hvis du vælger Alle, vælges alle bøger, der gælder for dig og dine evt. underordnede.
- I brugerhierarkiet kan du vælge brugere, der har delegeret deres adgang til dig eller brugere i din organisation.
- Når du har valgt en bog eller bruger og klikker på OK, vises navnet på bogen eller brugeren i Bog-vælgeren. Plustegnet (+) angiver, at underordnede i hierarkiet også er valgt.
- Du kan også bruge afkrydsningsfeltet Underelementer til at styre, om underbøger eller underordnede medtages i det relevante hierarki.

BEMÆRK: De bøger, der oprettes automatisk, når aktive partnerposter oprettes, vises kun i Bog-vælgeren til posttypen Partner.

Søgning efter poster vha. forbedret nøgleordssøgning

Ud over at søge efter poster i handlingslinjens søgeafsnit kan du også bruge den forbedrede nøgleordssøgning til at finde poster, hvis firmaadministratoren har konfigureret afsnittet Forbedret nøgleordssøgning i handlingslinjen eller i det globale hoved. Du kan bruge den avancerede nøgleordssøgning til følgende posttyper:

- Konti
- Aftaler
- Kontakter
- Salgsmuligheder
- Opgaver

Når du indtaster en søgestreng, forsøger den avancerede nøgleordssøgefunktion af dine den streng i adskillige nøglefelter til alle poster, som du kan se, til den posttype, som du søger efter. Hvis du f.eks. søger efter konti, søger den forbedrede nøgleordssøgning i felterne Kontonavn, Lokation og Faktureringsby for at finde de påkrævede konti. Overvej f.eks. at du har tre kontofelter, det første med feltet Lokation sat til San Francisco, og det andet og tredje med feltet Lokation sat til San Mateo. Hvis du indtaster San som søgestrengen,

returnerer den forbedrede nøgleordssøgning alle tre kontoposter. Hvis du søger efter San Mateo, returnerer søgningen imidlertid kun anden og tredje kontopost. Se [Om avanceret nøgleordssøgning](#) for at få flere oplysninger om forbedret nøgleordssøgning.

Hvis firmaadministratoren vælger indstillingen Konfigurer forbedret nøgleordssøgning med valgte søgeresultatfelter til søgelayouet, som din rolle er tildelt til en posttype, viser en forbedret søgning efter poster med den type samlingen af resultatfelter, der er defineret i søgelayouet. Ellers vises nøglefelterne til posttypen i løbet af en forbedret søgning. Hvis administratoren f.eks. kun konfigurerer felterne Fornavn, Efternavn og Konto i guiden Søgelayout til en kontakt, opstiller søgningen kun de felter på søgeresultatsiden, når du søger efter kontakter.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal gøre et af følgende for at fuldføre følgende procedure:

- Konfigurer afsnittet Forbedret nøgleordssøgning i handlingslinjen.
- Konfigurer afsnittet Forbedret nøgleordssøgning i et søgeikon i det globale hoved, hvis du bruger det moderne typografiinterface.

Sådan bruger du forbedret nøgleordssøgning for at finde poster

- 1 Naviger til afsnittet Forbedret nøgleordssøgning i handlingslinjen eller det globale hoved på følgende måde:
 - Hvis administratoren har konfigureret afsnittet Forbedret nøgleordssøgning i handlingslinjen, skal du navigere til det afsnit i handlingslinjen. Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få oplysninger om at vise og skjule handlingslinjen.
 - Hvis du anvender det moderne typografibrugerinterface, og administratoren har konfigureret Forbedret nøgleordssøgning i et søgeikon i det globale hoved, skal du klikke på søgeikonet og navigere til afsnittet Forbedret nøgleordssøgning.
- 2 Vælg en posttype i afsnittet Forbedret nøgleordssøgning.

BEMÆRK: Kun posttyperne Konto, Aftale, Kontakt, Salgsmulighed og Opgave understøttes til forbedret nøgleordssøgning. Den posttype, der vises som standard i afsnittet Forbedret nøgleordssøgning, sættes af feltet Standard søgeposttype på en brugers personlige detaljeside.

TIP: For at se de felter, som funktionen til avanceret nøgleordssøgning søger efter efter posttype, skal du vælge en posttype og dernæst lade musen hvile over værktøjstipikonet ved siden af søgefeltet.
- 3 Indtast den streng, som du vil søge efter, i søgefeltet.
- 4 Klik på Start eller Avanceret søgning.

TIP: Hvis en meddelelse vises, der angiver, at søgeanmodningen fik timeout, kan du bruge Avanceret søgning til at uddybe kriterierne yderligere. Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger. Du kan også finde flere oplysninger om optimering af søgninger og lister på websiten Uddannelse og support. Klik på det globale link Uddannelse og support øverst på hver side i Oracle CRM On Demand for at få adgang til websiten Uddannelse og support, og klik dernæst på den ønskede post.

 - Hvis du klikkede på Start, kan du klikke på linket til posten, som du vil åbne detaljesiden til.
 - Hvis du klikkede på Avanceret søgning, åbner siden Avanceret søgning med den posttype, som du valgte i trin 2. Posttypen er valgt på forhånd på siden Avanceret søgning.

Dernæst kan du udfylde søgeparametrene og -kriterierne på siden Avanceret søgning. Se [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86) for at få flere oplysninger om brug af avanceret søgning.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om forbedret nøgleordssøgning](#) (på side 106)
- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Om målrettet søgning](#) (på side 72)
- [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82)
- [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85)
- [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86)

Om forbedret nøgleordssøgning

Ud over målrettet søgning og nøgleordssøgning understøtter Oracle CRM On Demand forbedret nøgleordssøgning. Forbedret nøgleordssøgning kan finde poster, der indeholder strenge, som ligner den indtastede søgestreng ud over at finde poster med en nøjagtig match. Denne søgning kan matche poster med den nøjagtige søgestreng, som du indtaster, uanset strengens sekvens, eller hvordan strengen er delt vha. mellemrum eller tegnsætning. Den kan matche poster, der er baseret på ords lingvistiske rod, og den kan også matche ord, der er stavet på samme måde.

Generelt giver målrettet søgning bedre ydeevne end forbedret nøgleordssøgning. Hvis du kender den nøjagtige streng, som du vil søge efter, skal du bruge målrettet søgning, der er tilgængelig i afsnittene Søgning eller Avanceret søgning i brugerinterfacet, i stedet for afsnittet Forbedret nøgleordssøgning. Hvis du ikke er sikker på den nøjagtige streng, og hvis du vil finde poster, der ligner, skal du bruge forbedret nøgleordssøgning.

Forbedret nøgleordssøgning indeholder et søgefelt, der bruges til søgning efter en valgt posttype, som indeholder de understøttede felter, som vist i følgende tabel.

Posttype	Felter, der er inkluderet i forbedret nøgleordssøgning
Konto	<ul style="list-style-type: none">■ Kontonavn■ Lokation■ Faktureringsby
Aftale	<ul style="list-style-type: none">■ Emne
Kontakt	<ul style="list-style-type: none">■ Kontakts fornavn■ Kontakts efternavn■ E-mail■ Kontakts by
Salgsmulighed	<ul style="list-style-type: none">■ Navn: Salgsmulighed

Posttype	Felter, der er inkluderet i forbedret nøgleordssøgning
Opgave	■ Emne

Værktøjstippet i afsnittet Forbedret nøgleordssøgning til hver posttype viser de felter, der understøttes til den posttype. Hvis du f.eks. indtaster *Sunnyvale*, når du søger efter Konti, søger forbedret nøgleordssøgning efter Sunnyvale i felterne Kontonavn, Lokation og Faktureringsby til alle konti, som du kan få adgang til. Søgningen viser alle poster, der har den søgestreng, som du indtastede i de understøttede søgefelter.

Karakterisika af forbedret nøgleordssøgning

Dette emne beskriver karakterisika af forbedret nøgleordssøgning.

- Søgningen udfører følgende ordmatchning:
 - Nøjagtige ordmatches

Søgninger efter poster, der indeholder den nøjagtige søgestreng, dvs. den samme stavemåde som den indtastede streng i søgningen.
 - Akkumuleringsmatches

Søgninger efter poster, der indeholder mindst én forekomst af søgestrengen med de returnerede poster prioriteret efter en akkumuleret score, der fastlægges ud fra, hvor mange søgestrengmatches der findes, og hvor ofte de forekommer. F.eks. returnerer en søgning efter *First National Bank of Arizona* posten *Arizona First National Bank* med fire matchende strengværdier før posten *First National Bank* med kun tre matchende strengværdier.
 - Ordstammematches

Søgninger efter poster, der indeholder værdier, som har samme lingvistiske rod som forespørgselsstrengen. F.eks. returnerer en søgning efter *Manufacturer* poster, der indeholder *Manufacturing* eller *Manufactured* ud over *Manufacturer*. (Ordstammematches understøttes kun på engelsk).
 - Tilnærmede matches

Søgninger efter poster, der indeholder ord, som er stavet på samme måde som ord i den angivne søgestreng. F.eks. resulterer søgning efter *Oracle*, der er stavet forkert som *Orcale*, i, at poster, der indeholder *Oracle* findes. (Tilnærmede matches understøttes kun på engelsk).
- Der skelnes ikke mellem store og små bogstaver i søgningen (f.eks. returnerer en søgning efter *Bella Bella* eller *bella*)
- Søgningen ignorerer følgende elementer:
 - Diakritiske tegn, f.eks. returnerer en søgning efter *Velka Velká*
 - Tegnsætning, heriblandt følgende:
 - Apostrof (')
 - Kantede parenteser ([])
 - Større end/mindre end tegn (< >)
 - Klammer ({ })

- Parenteser [()]
- Kolon (:)
- Komma (, ,)
- Tankestreger (– — —)
- Ellipser (...)
- Udråbstegn (!)
- Punktum (.)
- Bindestreg (-)
- Spørgsmålstegn (?)
- Citationstegn (' ' " " ' ' " ")
- Semikolon (;)
- Skråstreg (/ /)
- Forstyrrende ord

I en søgeforespørgsel ignorerer forbedret nøgleordssøgning forstyrrende ord på engelsk, dansk, nedelandsk, finsk, fransk, tysk, italiensk, portugisisk, spansk og svensk. Et forstyrrende ord er et ord, der er så almindeligt, at det ikke er nyttigt og ignoreres for at spare tid i søgninger. På dansk er eksempler på forstyrrende ord bl.a. *eller, og* eller *det/den*.

- Forbedret nøgleordssøgning kræver specialiserede søgeindekser. Data fra Oracle CRM On Demand synkroniseres med søgeindekserne over tidsintervaller. Du vil derfor muligvis opdage, at en post, som for nyligt blev tilføjet eller ændret, ikke findes før på et senere tidspunkt.
- Da forbedret nøgleordssøgning er en kompleks søgning, kan søgningens ydeevne variere afhængig af søgekriterierne og datakvaliteten. Det anbefales, at du søger med mere uddybende søgekriterium, eller at du bruger Avanceret søgning i tilfælde, hvor du ikke kender den nøjagtige streng eller det nøjagtige felt, som du vil søge efter.

Understøttelse af autofuldførelse

Forbedret nøgleordssøgning understøtter søgning med autofuldførelse. Søgning med autofuldførelse søger efter poster i listerne Nylige elementer, som indeholder søgestrengen i de understøttede felter til den bestemte posttype, som du søger efter. I søgning med autofuldførelse skelnes der ikke mellem store og små bogstaver og diakritiske tegn ignoreres, og matchen kan være i starten af feltværdien eller en understreng af feltværdien eller i slutningen af feltværdien.

Lister over nylige elementer, som understøttes, omfatter følgende lister:

- Min nyligt viste *posttype*
- Min nyligt oprettede *posttype*
- Min nyligt ændrede *posttype*

Når du indtaster søgestrengen, åbnersøgning med autofuldførelse et lille Nylige elementer-vindue nær afsnittet Forbedret nøgleordssøgning. Dette vindue opstiller alle poster, der indeholder strenge, som matcher de indtastede tegn i søgestrengen, op til et maksimum på 10 poster. Søgning med autofuldførelse matcher ét

tegn ad gangen med fed skrift, i takt med at du indtaster søgestrengen. De elementer, der er opstillet i vinduet, viser navnet på posten og de understøttede feltnavne i parenteser [()] efter postnavnet. Navnet på posten afledes fra felterne, som vist i følgende tabel.

Posttype	Vist felter til afledning af postnavnet
Konto	Kontonavn
Aftale	Emne
Kontakt	Fornavn Efternavn
Salgsmulighed	Navn: Salgsmulighed
Opgave	Emne

Hvis søgestrengen matcher en værdi i et understøttet felt, vises de værdier, der matcher, med fed skrift. Hvis f.eks. værdien indeholdes i feltet Lokation til en kontopost, viser vinduet Kontonavn, (**Lokation**, Faktureringsby). Du opretter f.eks. tre konti med de indstillinger, der er vist i følgende tabel.

Kontonavn	Lokation	Faktureringsby
Account1	Californien	Sunnyvale
Account2	Californien	Sunnyvale
Account3	Sunnyside	Sunnyside

Hvis du søger efter *Sunnyvale* til Konti, viser vinduet Nylige elementer følgende, når du indtaster S:

Account3 (**Sunnyside**, Sunnyside)
 Account2 (California, **Sunnyvale**)
 Account1 (California, **Sunnyvale**)

Når du indtaster *Sunnyv*, viser vinduet Nylige elementer følgende:

Account2 (California, **Sunnyvale**)
 Account1 (California, **Sunnyvale**)

Søgningen returnerer kontoposterne i listerne Nyligt viste konti, Nyligt oprettede konti og Nyligt ændrede konti, der indeholder Sunnyvale i felterne Kontonavn, Lokation eller Faktureringsby. Hvis du klikker på en post, der returneres i vinduet Nylige elementer, åbner detaljesiden til den post.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Søgning efter poster vha. forbedret nøgleordssøgning](#) (på side 104)
- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Om målrettet søgning](#) (på side 72)
- [Om nøgleordssøgning](#) (på side 82)
- [Søgning efter poster i handlingslinjen](#) (på side 85)

- [Brug af avanceret søgning](#) (på side 86)

Kopiering af poster

Til de fleste posttyper kan du oprette en ny post ved at kopiere en eksisterende post. Når du kopierer en post, kopieres værdierne i bestemte felter i posten til den nye post. Firmaadministratoren fastlægger de feltværdier, der kopieres til den nye post. Links mellem den post, som du kopierer, og andre poster kopieres imidlertid ikke til den nye post.

Når du kopierer en post, kan du ændre de værdier, der kopieres til den nye post, og tilføje værdier i de felter, hvor værdierne ikke blev kopieret fra den oprindelige post.

I følgende procedure beskrives, hvordan du kopierer en post.

Sådan kopierer du en post

- 1 Find den post, som du vil kopiere.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om søgning efter poster.

- 2 Klik på navnelinket til den post, som du vil kopiere, på listesiden til posttypen.

TIP: Til mange posttyper er indstillingen *Kopier tilgængelig* på listesiden. Vælg *Kopier* på listesiden, hvis indstillingen er tilgængelig, og gå dernæst videre til trin 4.

- 3 Klik på *Kopier* i detaljesiden til posten.

- 4 Indtast detaljerne til den nye post på siden *Rediger*.

Du kan redigere de værdier, der blev kopieret fra den oprindelige post, og indtaste værdier i de tomme felter.

- 5 Gem den nye post.

Gennemsyn af poster

Hvis funktionaliteten til posteksempel er aktiveret, kan du gennemse poster fra postlinks mange steder i Oracle CRM On Demand, heriblandt følgende:

- Min hjemmeside
- Posthjemmesider
- Postlistesider
- Postdetaljesider (heriblandt lister over relaterede poster)

■ Handlingslinje

Afhængigt af din indstillingen for posteksempel, åbnes eksempelvinduet, når du fører markøren hen over et link til en post, eller når du klikker på et eksempelikon, der vises, når markøren hviler på et link til en post. Eksempelvinduet viser det første afsnit i postens detaljeside.

Indstillingerne af posteksempel kan angives på firmaniveau og af hver enkelt bruger. Dine personlige indstillinger tilsidesætter firmaindstillingen.

Se [Indstilling af postens eksempeltilstand](#) (på side 870) for at få oplysninger om indstilling af posteksempeltilstand. Se [Opsætning af firmaprofil og globale standarder](#) for at få flere oplysninger om indstilling af posteksempeltilstand på firmaniveau.

BEMÆRK: Funktionaliteten til posteksempel er ikke tilgængelig, når du åbner Oracle CRM On Demand via en enhed, der kører iOS-operativsystemet.

Sådan gennemser du en post i eksempeltilstand

- Anbring markøren på postlinket.
 - Hvis indstillingen af posteksempel er sat til Hvil på link, åbner eksempelvinduet automatisk.
 - Hvis indstillingen af posteksempel er sat til Klik på ikonet Eksempel, vises et ikon, når markøren hviler på linket. Klik på ikonet for at åbne eksempelvinduet.

BEMÆRK: Du kan ikke bruge funktionaliteten til inline-redigering eller meddelelsescenteret, mens et eksempelvindue er åbent.

Sådan lukker du posteksempelvinduet

- Klik på ikonet X i eksempelvinduet, eller klik på siden bag ved eksempelvinduet.

BEMÆRK: Hvis du flytter markøren hen over et UI-element (bortset fra eksempelvinduet, postlinket eller eksempelikonet), lukker eksempelvinduet automatisk efter 2 sekunder.

Om postlåsning

Til visse posttyper kan firmaadministratoren konfigurere processer for at begrænse de handlinger, som du kan udføre på en post, mens et felt i en post har en bestemt værdi. Begrænsning af brugere fra at udføre bestemte handlinger på denne måde kaldes *låsning af poster*. Når en post er låst af en proces, tillader Oracle CRM On Demand ikke, at du udfører de handlinger, der ikke tillades af processen, og du kan også se en fejlmeddelelse, hvis du forsøger at udføre en handling, der ikke er tilladt.

Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer postlåsningsprocesserne til firmaet, kan processerne begrænse brugerhandling på følgende måde:

- **Handlinger på postniveau.** Postlåsningsprocesser kan forhindre dig i at udføre følgende handlinger på en låst post:
 - Opdatering af posten.
 - Sletning af posten.

- Fjernelse af posten fra en relation til en anden post, hvis fjernelse af posten fra relationen medfører, at posten slettes fra Oracle CRM On Demand. Hvis fjernelse af posten fra relationen imidlertid ikke medfører, at posten slettes fra Oracle CRM On Demand, kan du fjerne posten fra relationen, selv om du forhindres i at slette posten.

Firmaadministratoren kan f.eks. konfigurere en proces til posttypen Løsning. Processen kan forhindre dig i at slette løsninger, der har status Godkendt, eller i at opdatere løsninger, der har status Forældet osv.

- **Handlinger på relateret postniveau.** Postlåsningsprocesser kan forhindre dig i at udføre følgende handlinger på poster med en given relateret posttype, mens den overordnede post er låst.
 - Oprettelse af en ny post med den relaterede posttype fra den overordnede post.
 - Opdatering af poster med den relaterede posttype, som er underordnede poster til den overordnede post. I dette tilfælde kan du ikke opdatere de relaterede poster fra noget sted i Oracle CRM On Demand, mens den overordnede post er låst.
 - Tilføjelse af en eksisterende post med den relaterede posttype til den overordnede post.

Du kan f.eks. være forhindret i at linke kontaktposter til en opgave, mens status på opgaven er sat til Fuldført.

- **Handlinger på feltniveau.** Postlåsningsprocesser kan forhindre dig i at opdatere bestemte felter, mens et felt i en post har en bestemt værdi, så posten er delvist låst.

Hvis firmaet f.eks. bruger fælles adresser, kan du muligvis være forhindret i at opdatere adresselinjerne 1, 2 og 3 og felterne Staten, Postnr. og Land, mens adressens status er sat til Valideret. Du kan imidlertid fortsætte med at opdatere tilpassede felter i adresseposten.

Se Procesadministration for at få oplysninger om opsætning af processer til låsning af poster.

Om tilsidesættelse af postlåseprocesser

Vise brugere får tildelt privilegiet Tilsidesæt procesadministration, så de kan opdatere låste poster. Hvis din brugerrolle har privilegiet Tilsidesæt procesadministration aktiveret, forhindrer postlåseprocesserne dig ikke i at udføre handlinger på en låst poster: Desuden ser du ikke nogen advarselsmeddelelser eller fejlmeddelelser for at angive, at en post er låst.

Opdatering af postdetaljer

Generelt kan du opdatere postoplysninger, hvis du ejer posten, du håndterer ejeren af posten eller ejeren tildeler dig redigeringsadgang til posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangs niveauer for at begrænse eller udvide din adgang til poster.

Din brugerrolle skal også omfatte privilegiet Publicer løsninger, for at du kan ændre en løsningsposts status eller publicere en løsning.

BEMÆRK: Visse systemfelter er altid skrivebeskyttet og kan kun opdateres af Oracle CRM On Demand. Nogle eksempler på felter, der altid er skrivebeskyttede er feltet Oprettet og feltet Oprettet: Dato, som begge er tilgængelige på mange posttyper.

Du kan opdatere poster på følgende måder:

- Ved at redigere felter inline på liste- og detaljesiderne.

Firmaadministratoren kan aktivere eller deaktivere inline-redigering i firmaprofilen. Som standard er inline-redigering aktiveret.

TIP: På de fleste listesider kan du åbne en postdetaljeside i en postrude på listesiden uden at navigere væk fra listesiden. Se [Om postruden på listesider](#) (på side 137) og [Brug af postruden på listesider](#) (på side 139) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Når du redigerer et felt inline, kan du nogle gange blive promptet om at navigere til siden Rediger for at fuldføre redigeringen. Denne prompt vises, hvis du skal redigere flere felter, eller hvis en forretningsproces er knyttet til det felt, som du redigerede inline.

- Ved at opdatere posten på siden Rediger.

Du kan gå til siden Rediger ved at klikke på linket Rediger til en post på listesiden eller ved at klikke på knappen Rediger til en post på detaljesiden.

- Ved at importere poster:

- Brug importassistenten til at importere postdata fra eksterne, kommaseparerede værdifiler (CSV), hvis din brugerrolle har privilegiet Personlig import
- Brug klienthjælpeprogrammet Oracle Data Loader On Demand
- Brug Web Services til at synkronisere poster med andre applikationer

Den type poster, som du kan importere, afhænger af de privilegier, som din brugerrolle er tildelt. Se Import- og eksportværktøjer for at få flere oplysninger om import af poster fra eksterne CSV-filer og andre eksterne kilder.

Du kan også redigere felter i linkede poster på detaljesiden til hovedposten (hvis inline-redigering er tilladt). Se [Opdatering af linkede poster fra hovedposter](#) (på side 121) for at få flere oplysninger om opdatering af felter i linkede poster.

BEMÆRK: Du kan ikke bruge funktionaliteten til inline-redigering, mens et eksempelvindue er åbent, eller mens du bruger meddelelsescenteret.

I følgende procedure beskrives, hvordan du opdaterer felter inline på listesider, i afsnit med relaterede oplysninger og på postdetaljesider. Inline-redigering skal være aktiveret, for at du kan opdatere felter inline.

Sådan opdaterer du felter inline

- 1 Flyt markøren hen over det felt, som du vil opdatere, på den fulde listeside til posten eller postens detaljeside.

Et redigeringsikon vises i højre side af feltet. Et andet ikon vises, afhængigt af felttypen. Hvis et felt er skrivebeskyttet, vises ingen oplysninger på en detaljeside, når musen er placeret i feltet. Der sker intet, når du klikker på feltet. Hvis feltet er skrivebeskyttet, vises oplysningerne på en side med en fuld liste, når musen er placeret i feltet. En skrivebeskyttet inline-editor vises også, når du klikker på det skrivebeskyttede felt.

- 2 Klik på redigeringsikonet, eller klik på feltet for at aktivere redigeringsstilstanden til inline-redigering.

I nogle af felterne svarer det at klikke på felterne ikke til at klikke på redigeringsikonet. Hvis du f.eks. klikker på et telefonfelt, viser feltet en teksteditor, og du kan indtaste telefonnummeret direkte. Hvis

du klikker på redigeringsikonet, vises en telefoneditor, og brugeren kan angive land, områdekode, telefonnummer og lokalnummer særskilt.

- 3 Opdater feltets værdi.
- 4 Klik på det grønne afkrydsningsikon, eller tryk på Enter for at gemme ændringerne.
Klik på det røde X-ikon, eller tryk på Esc for at annullere ændringer.

I følgende procedure beskrives, hvordan postdetaljer opdateres på en redigeringside.

Sådan opdaterer du postdetaljer på en redigeringside

- 1 Klik på linket Rediger til posten på postens listeside, eller klik på knappen Rediger i titellinjen på detaljesiden.
- 2 Opdater de nødvendige oplysninger på postens redigeringside.
- 3 Gem posten:
 - Klik på Gem for at gemme posten, og åbn dernæst postens detaljeside (hvor du kan linke oplysninger til denne post).
 - Klik på Gem & Ny for at gemme posten, og åbn dernæst siden Rediger (hvor du kan oprette endnu en post).

BEMÆRK: Administratoren kan konfigurere et felt, så det er betinget påkrævet, dvs. feltet er ikke påkrævet som standard, men bliver påkrævet, hvis dataene i andre felter på recorden opfylder bestemte kriterier. Når dette sker, vises en rød stjerne (*) ved siden af feltet, der nu er et påkrævet felt, og hvis tekstetiketten vises til feltet, vises den med rød tekst. Hvis feltet er tomt, skal du opdatere det, før du gemmer posten. Se [Om betinget påkrævede felter for at få oplysninger om nogle begrænsninger, der gælder, når betinget påkrævede felter redigeres.](#)

Linkning af poster til din valgte post

I Oracle CRM On Demand kan du linke én post til en anden. Linkning af poster giver dig adgang til alle relaterede oplysninger fra de poster, som du ser. Som eksempel kan du se en komplet visning af kundeoplysninger ved at linke kontakter, salgsmuligheder og aktiviteter til en kontopost.

Linkning knytter poster til hinanden, så du og andre, der har adgangsrettigheder til posten, får en fuld visning af oplysningerne.

Du bruger opslagsvinduer til at søge efter og vælge eksisterende poster, som du vil linke til den post, som du arbejder med. Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer søgelay-outet til en posttype til din rolle, kan opslagsvinduet til den posttype være udfyldt med poster, når vinduet åbnes. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) for at få flere oplysninger om opslagsvinduer, og hvordan de anvendes. Se [Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs](#) (på side 102) for at få oplysninger om, hvordan smarttilknytninger kan hjælpe dig med at finde en post, som du vil knytte til en anden post.

Linkning af nye og eksisterende poster

Fra postens detaljesider kan du udføre en af eller begge følgende afhængig af de posttyper, som du arbejder med:

- Linke eksisterende poster til en hovedpost.
- Oprette nye poster, der er automatisk linket til hovedposten.

Nye poster føjes til databasen samtidig med, at de linkes til den valgte post. En aktivitet, som du opretter fra siden Detalje: Kundeemne linkes f.eks. til kundeemnet og vises dernæst på aktivitetssiderne.

BEMÆRK: Du kan også redigere nogle felter i linkede poster fra detaljesiden til hovedposten, hvis inline-redigering er aktiveret. Se [Opdatering af linkede poster fra hovedposter](#) (på side 121) for at få oplysninger om redigering af linkede poster fra hovedposterne.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker en eller flere poster til den valgte post i det relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiden.

Sådan linker du en eksisterende post til den valgte post

- 1 Vælg hovedposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Rul ned til det relevante afsnit med relaterede oplysninger på postdetaljesiden, og klik på Tilføj.
Afhængig af de posttyper, som du linker, åbnes et opslagsvindue til flere tilknytninger eller en listeside.
- 3 Gør et af følgende:
 - Klik på Vælg til hver af de poster, som du vil linke til hovedposten, i opslagsvinduet til flere tilknytninger, og klik dernæst på OK.
 - Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet på listesiden for at åbne opslagsvinduet, og klik dernæst på Vælg til den post, som du vil linke til hovedposten.

I følgende procedure beskrives, hvordan du opretter en ny post og linker den til den valgte post.

'BEMÆRK: Afhængig af de posttyper, som du arbejder med, kan du muligvis ikke oprette en ny linket post fra den valgte post.

Sådan opretter du en post og linker den til den valgte post

- 1 Vælg hovedposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Rul ned til det relevante afsnit med relaterede oplysninger på postdetaljesiden, og klik dernæst på Ny.
BEMÆRK: I nogle tilfælde er knappen Ny ikke tilgængelig i det relaterede oplysningsafsnit. I stedet skal du klikke på Tilføj og dernæst på Ny i opslagsvinduet for at åbne den formular, hvor du kan oprette den nye post.

- 3 Opret en ny post på redigeringsiden, og gem den ved at klikke på Gem eller Gem og fortsæt.
 - Hvis du klikker på Gem, gemmer Oracle CRM On Demand den nye post og navigerer dig til hovedposten detaljeside.
 - Hvis du klikker på Gem og fortsæt, gemmer Oracle CRM On Demand den nye post og navigerer dig til den underordnede posts detaljeside, så du kan knytte yderligere indhold til den underordnede post, f.eks. noter og vedhæftninger.

BEMÆRK: Denne navigation gælder kun for underordnede poster, der have andre tilknyttede posttyper via relaterede oplysningsafsnit. F.eks. har vedhæftninger og noter ikke knappen Gem og fortsæt tilgængelig.

I begge tilfælde linker Oracle CRM On Demand automatisk den nye post til hovedposten.

I følgende procedure beskrives, hvordan du fjerner og sletter en linket post fra det relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesiden.

Sådan fjerner eller sletter du en linket post

- 1 Vælg hovedposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Rul ned til det relevante afsnit med relaterede oplysninger på postdetaljesiden.
- 3 Vælg en af følgende indstillinger i menuen på postniveau i rækken til den post, som du vil fjerne eller slette:
 - **Fjern.** Denne indstilling fjerner tilknytning af posterne uden, at de slettes.
 - **Slet.** Denne indstilling sletter den linkede post. En slettet post flyttes til siden Slettede elementer og fjernes permanent fra databasen efter 30 dage.

BEMÆRK: Når opslagsvinduer til flere tilknytninger er tilgængelige, kan du også fjerne linkede poster ved at klikke på Fjern til hver af de linkede poster i opslagsvinduet.

Eksempler på posttyper, der er linket til andre posttyper

I følgende tabel vises nogle eksempler på posttyper, som du kan linke til andre poster i Oracle CRM On Demand. I kolonnen Oplysninger findes instruktioner om, hvordan posttypen fra siden Detaljer i hovedposten linkes.

De posttyper, som du kan linke til den valgte post, afhænger af den posttype, som du arbejder med, samt den tilpasning, som du eller dine managere har foretaget af Oracle CRM On Demand. Hvis du arbejder i en bestemt udgave af Oracle CRM On Demand, så som Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management eller en branchespecifik udgave af Oracle CRM On Demand, kan du desuden linke yderligere posttyper.

Posttype	Oplysninger
Konto	I standardapplikationen findes afsnittet Konti på detaljesiderne til kontaktposter. Du skal muligvis føje afsnittet til dit layout:

Posttype	Oplysninger
	<p>Klik på Tilføj for at linke en eksisterende konto og spore den rolle, som den spiller i relation til kontakten. Vælg en konto på siden Tilføj konto, vælg den rolle, som den spiller for kontakten, og klik på Gem. Hvis den konto, som du vil tilføje, ikke findes, kan du tilføje den ved at klikke på Ny i opslagsvinduet. Se Felter til konto (på side 302) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>Klik på Rediger roller i den relevante række, hvis kontoen har mere end én rolle, vælg rollerne, og gem posten.</p>
Kontopartnere	<p>I standardapplikationen findes afsnittet Kontopartnere på detaljesiderne til kontaktposter. Du skal muligvis føje afsnittet til dit layout:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en konto og spore den som din partner-til posten. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Sporing af kontopartnere og -konkurrenter (se "Sporing af partnere og konkurrenter til konti" på side 294) for at få beskrivelser af felter.</p>
Relationer: Konto	Se Sporing af relationer mellem konti (på side 290).
Team: Konto	Se Deling af poster (team) (på side 146).
Kampagner	<p>Kun fra kontaktposter:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en kampagne, vælg kampagnen, og gem posten. Se Felter til kampagne (på side 252) for at få beskrivelser af felter.</p>
Konkurrenter	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Konkurrenter på detaljesiderne til konto- og salgsmulighedsposter:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en konto og spore den som din konkurrent til posten. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Sporing af kontopartnere og -konkurrenter (se "Sporing af partnere og konkurrenter til konti" på side 294) for at få beskrivelser af felter.</p>

Posttype	Oplysninger
Kontakter	<p>I standardapplikationen findes afsnittet Kontakter til aktivitetsposter (opgaver og aftaler). Du skal muligvis føje det til dit layout:</p> <p>Klik på Rediger, og link kontakten for at linke den primære kontakt. Rul ned til afsnittet Kontakter for at linke yderligere kontakter til aktiviteten, klik på Tilføj, og link kontaktposterne.</p> <p>I standardapplikationen vises afsnittet Kontakter på detaljesiderne til kontoposter:</p> <p>Klik på Ny for at linke en ny kontakt, indtast de påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten.</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en eksisterende kontakt. Vælg en kontakt på siden Liste: Kontakt, og klik på Gem. Hvis den kontakt, som du vil tilføje, ikke findes, kan du tilføje den ved at klikke på Ny i opslagsvinduet. Se Felter til kontakt (på side 327) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>I standardapplikationen vises afsnittet Kontakter på detaljesiderne til salgsmulighedsposter:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en eksisterende kontakt. Vælg en kontakt på siden Liste: Kontakt, definer kontaktens indkøbsrolle, og klik på Gem. Hvis den kontakt, som du vil tilføje, ikke findes, kan du tilføje den ved at klikke på Ny i opslagsvinduet. Se Felter til kontakt (på side 327) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>Du skal vælge en indkøbsrolle for at præcisere en kontakts ansvarsområder i et firma og kontaktens indflydelse på indkøbsbeslutninger. Indkøbsrollen er kritisk for analyse af nøgleroller og forståelse af det politiske salgsmiljø.</p> <p>BEMÆRK: Du kan linke den samme kontakt til adskillige salgsmuligheder eller adskillige kontakter til den samme salgsmulighed.</p>
Relationer: Kontakt	Se Sporing af relationer mellem kontakter (på side 318).
Team: Kontakt	<p>Kun fra kontaktposter:</p> <p>Klik på Tilføj brugere, så andre medarbejdere kan se kontaktposten. Vælg brugerens navn og brugerens adgangsrettigheder til posten (i feltet Adgang: Kontakt) i vinduet Team: Kontakt - Tilføj bruger, og gem dernæst ændringerne. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger om deling af poster.</p>
Kundeemner	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Kundeemner på detaljesiderne til kampagneposter:</p> <p>Klik på Ny for at linke et nyt kundeemne, indtast de påkrævede oplysninger i formularen til redigering af kundeemne, og gem posten.</p>

Posttype	Oplysninger
	Se Felter til kundeemner (på side 273) for at få beskrivelser af felter.
Noter	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Noter på detaljesiderne til posttyper, der understøtter notefunktionen:</p> <p>Klik på Ny for at linke en ny note, indtast de påkrævede oplysninger i noteformularen til posten, og gem posten. Se Tilføjelse af noter (på side 156) for at få beskrivelser af felter.</p>
Åbne aktiviteter	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Åbne aktiviteter på detaljesiderne til et antal posttyper:</p> <p>Klik på Ny aftale eller Ny opgave i titellinjen for at linke en ny aftale eller opgave. Indtast dernæst de påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Felter til aktivitet (på side 239) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>Du kan linke adskillige aktiviteter til den valgte post. Hvis en aktivitet har et klokkeslæt tilknyttet, vises aktiviteten i listen Aktiviteter og Kalender.</p> <p>Brugere, der kan se den valgte post, kan også se de aktiviteter, der er linket til posten, heriblandt aktiviteter, der ejes af eller tildeles til andre. Se Arbejde med aktivitetslister (på side 209) for at få oplysninger om arbejde med aktivitetslister.</p> <p>BEMÆRK: Afhængig af posttypen og detaljesidelayoutet, som din firmaadministrator tildeler din rolle for posttypen, kan åbne aftaler og opgaver, der er linket til en post, blive vist særskilt på postdetaljesiderne i det relaterede oplysningsafsnit Åbne aftaler og det relaterede oplysningsafsnit Åbne opgaver. På nogle posttyper viser det relaterede oplysningsafsnit Aktiviteter desuden både åbne og fuldførte aktiviteter.</p>
Salgsmuligheder	<p>Klik på Ny for at linke en ny salgsmulighed, indtast de påkrævede oplysninger i formularen til redigering af salgsmulighed, og gem posten. Se Felter til salgsmulighed (på side 351) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>BEMÆRK: Konverter det kundeemne, der er knyttet til kampagnen, til en salgsmulighed for at linke en salgsmulighed til et kundeemne. Se Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder (på side 266) for at få flere oplysninger.</p>

Posttype	Oplysninger
Salgsmulighedspartnere	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Salgsmulighedspartnere på detaljesiderne til salgsmulighedsposter:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en konto og spore den som din partner til posten. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Sporing af salgsmulighedspartnere og -konkurrenter (se "Sporing af partnere og konkurrenter til salgsmuligheder" på side 337) for at få beskrivelser af felter.</p>
Henvisning	Se Tilføjelse af henvisninger (på side 320).
Relaterede løsninger	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Relaterede løsninger på detaljesiderne til løsningsposter:</p> <p>Klik på Tilføj løsning for at tilføje en løsning, og vælg en eksisterende løsning i opslagsvinduet. Du kan tilføje lige så mange løsninger, som du har lyst til. Du vil muligvis linke løsninger til hinanden, hvis de deler relaterede oplysninger eller omhandler et relateret emne. Klik på Ny for at oprette en ny løsning, udfyld de påkrævede oplysninger, og gem posten.</p> <p>BEMÆRK: Du kan gennemgå linkede serviceanmodninger fra siden Detalje: Løsning, men du skal linke dem fra siden Detalje: Serviceanmodning.</p>
Serviceanmodninger	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Serviceanmodninger på detaljesiderne til konto- og kontaktposter:</p> <p>Klik på Ny for at linke en ny serviceanmodning, indtast de påkrævede oplysninger i formularen til redigering af serviceanmodning, og gem posten. Se Felter til serviceanmodning (på side 439) for at få beskrivelser af felter.</p>
Løsninger	<p>I standardapplikationen vises afsnittet Løsninger på detaljesiderne til serviceanmodningsposter:</p> <p>Klik på Tilføj for at linke en løsning. Du kan klikke på linket Id: Løsning i opslagsvinduet for at linke en eksisterende løsning eller klikke på Ny for at oprette en ny løsning. Se Felter til løsning (på side 449) for at få beskrivelser af felter.</p> <p>TIP: Før du opretter nye løsninger, skal du kontrollere siden Liste: Løsning for at sikre, at løsningen ikke venter på, at manageren publicerer den. Opslagsvinduet viser kun løsninger, der er markeret som Publiceret og har status Godkendt.</p>

Posttype	Oplysninger
Team	<p>Afsnittet Team vises ikke som standard på nogen postdetaljeside i standardapplikationen, men firmaadministratoren kan føje afsnittet Team til bestemte posttyper:</p> <p>Klik for Tilføj brugere for at gøre denne post synlig for andre medarbejdere. Vælg brugerens navn i vinduet Team: Tilføj brugere.</p> <p>BEMÆRK: Hvis postejeren er en del af en gruppe (defineret af firmaadministratoren), vises gruppemedlemmer automatisk i afsnittet Team: Relaterede oplysninger.</p> <p>Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger.</p>
Bruger	<p>Afsnittet Bruger vises ikke som standard på nogen postdetaljeside i standardapplikationen, men firmaadministratoren kan føje afsnittet Bruger til bestemte posttyper:</p> <p>Klik på Tilføj i afsnittet Brugere på siden Opgavedetaljer for at spore en anden medarbejder, der er involveret i en opgave. Vælg brugeren i opslagsvinduet.</p> <p>BEMÆRK: I modsætning til funktionen Team vises gruppemedlemmer ikke automatisk i afsnittet Bruger: Relaterede oplysninger, hvis postejeren er en del af en gruppe (defineret af firmaadministratoren). Brugerlisten påvirker ikke synligheden af poster, men anvendes alene til sporing.</p>

Opdatering af linkede poster fra hovedposter

Du kan opdatere felter i en linket post fra hovedposten på følgende måde:

- Ved at redigere felter i den linkede post på detaljesiden til hovedposten (hvis inline-redigering er aktiveret).

I de fleste tilfælde kan du redigere felter i linkede poster fra detaljesiden til hovedposten. Du kan imidlertid ikke redigere følgende feltyper i linkede poster fra detaljesiden til hovedposten:

- Felter, der ikke vises på selve den linkede posts detaljeside
- Beregnede felter, f.eks. Fulde navn
- Felter, der er skrivebeskyttede på den linkede posts redigeringside

I nogle tilfælde hvor den samme linkede post kan vises under flere hovedposter, kan de felter, der er en del af relationen, også redigeres. De felter, der tilhører selve den linkede post, kan imidlertid ikke redigeres. F.eks. kan feltet Teamrolle i den kontoteamrelaterede liste på en kontopost redigeres, da feltet er en del af relationen mellem kontoen og teammedlemmet. Felterne Efternavn og Fornavn kan dog ikke redigeres, da de hører til brugerposten (for teammedlemmet).

Kom i gang

- Ved at åbne siden Rediger til en linket post fra detaljesiden til hovedposten og opdatere felter på den side. I følgende procedure beskrives, hvordan en linket post opdateres på hovedpostens detaljeside.

Sådan opdaterer du en linket post på hovedpostens detaljeside

- Rul ned til det relevante afsnit på hovedpostens detaljeside, og rediger felterne efter behov.

BEMÆRK: Hvis den post, som du vil redigere, ikke er vist på siden, skal du klikke på linket [Vis fuld liste](#) for at se alle de linkede poster af den type og dernæst redigere postfelterne på listesiden.

Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om inline-redigering af felter.

I følgende procedure beskrives, hvordan en linket post åbnes fra hovedpostens detaljeside.

Sådan åbner du en linket post fra hovedpostens detaljeside

- 1 Rul ned til det relevante afsnit på hovedpostens detaljeside.
- 2 Klik på linket Rediger til posten (hvis der er en), eller klik på navnelinket til den linkede post.
BEMÆRK: Hvis den post, som du vil redigere, ikke er vist på siden, skal du klikke på linket [Vis fuld liste](#) for at se alle de linkede poster af den type.
- 3 Opdater postdetaljerne, når redigerings- eller detaljesiden til den linkede post åbnes.
Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af postdetaljer.

Siden Foretrukne poster

Siden Foretrukne poster viser dine foretrukne poster. Du kan få adgang til siden Foretrukne poster ved at klikke på [Vis fuld liste](#) i afsnittet Foretrukne poster i handlingslinjen. Du kan maksimalt have 100 poster i dine foretrukne.

BEMÆRK: Hvis der allerede er 100 poster i dine foretrukne, og du tilføjer endnu en post, droppes den post, der har været længst i dine foretrukne, for at gøre plads til den nye post.

Du kan udføre de opgaver, der er vist i følgende tabel, fra siden Foretrukne poster.

Handling	Trin
Ret posternes sekvens	Klik på knappen Håndter foretrukne i titellinjen Foretrukne poster. Ret rækkefølgen af poster på siden Håndter foretrukne, indtil den afspejler den ønskede sekvens. Posterne vises dernæst i den nye sekvens i handlingslinjen og på siden Foretrukne poster.
Slet en post i listen over foretrukne	Klik på linket Slet i rækken til den post, som du vil slette.
Vis detaljer om en post	Klik på navnet på posten for at få vist detaljesiden til posten.

Handling	Trin
Gå gennem listen	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.

Arbejde med lister

Du kan begrænse de brugerposter, som du ser, ved at bruge filtrerede lister til mange posttyper. En filtreret liste viser et undersæt af de poster, der opfylder, de kriterier, som udgør listen.

Oracle CRM On Demand indeholder standard filtrerede lister til mange posttyper. Brugere med privilegiet Håndter offentlige lister i deres brugerrolle kan oprette tilpassede filtrerede lister og gøre dem tilgængelige for andre brugere. Firmaadministratoren kan fastlægge de lister, som er tilgængelige for din brugerrolle. Du kan også oprette yderligere tilpassede filtrerede lister for at vende tilbage til de poster, som du vil arbejde med. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger. Fra listerne, der er tilgængelige til en posttype på øverste niveau, kan du vælge samlingen af lister, som vises på poststartsiden og i valglister over lister. Se [Ændring af samlinger af lister til posttyper](#) (se "[Ændring af samling af lister til posttyper](#)" på side 142) for at få flere oplysninger.

Når du vælger en filtreret liste, åbner listen med poster, som opfylder listekriterierne, på siden Liste: Post. Du kan vælge at få vist de første 5, 10, 25, 50, 75 eller 100 poster på siden på én gang. Den indstilling, som du vælger, opretholdes på alle listesider til alle posttyper, indtil du ændrer den igen. Når du gennemser en liste, fremhæves den post, som markøren hviler på, med en anden baggrundsfarve.

Afhængig af dit firmas opsætning og opsætningen i din brugerprofil kan kolonneoverskrifterne på listesiderne altid ses, når du ruller ned ad en side med poster. Denne funktion kan slås til eller fra på firmaniveau, men du kan tilsidesætte indstillingen Frys listekolonnehoved på firmaniveau i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få oplysninger om ændring af indstillingen Frys listekolonnehoved i din personlige profil.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand kan kun bruge én kollationsmetode til at fastlægge sorteringsrækkefølgen i lister. Kollationsmetoden blev valgt for at give den bedste løsning til alle sprog. Den kan imidlertid medføre, at nogle bogstaver vises i forkert rækkefølge på nogle sprog.

Hvad sker der, hvis der er mere end én side med poster?

Hvis der er flere poster i listen, end der kan vises på én side, sker følgende:

- Du kan klikke på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
- Hvis du klikker på ikonet for at gå til sidste side i en liste, viser den sidste side en fuld side med poster, og antallet af poster, der vises på den sidste side i listen, fastlægges af det antal poster, som du vælger at vise på listesiden.

Antag f.eks., at en liste har i alt 60 poster, og du vælger at vise 25 poster på listesiden. Hvis du klikker på ikonet for at gå til den sidste side i listen, vises de sidste 25 poster i listen på siden.

- Hvis du navigerer gennem en liste én side ad gangen, viser den sidste side i listen kun de resterende poster i listen.

Antag f.eks., at en liste har i alt 60 poster, og du vælger at vise 25 poster på listesiden. Hvis du navigerer gennem listen én side ad gangen, viser hver af de første to sider i listen 25 poster, og den sidste side viser de resterende 10 poster i listen.

Opgaver, som du kan udføre fra listesiderne

Du kan gøre følgende fra listesiderne:

- Sortere posterne.
- Få et overblik over flere poster.
- Finde en post, der skal gennemgås, slettes eller opdateres.
- Opdatere felterne på den indbyggede listeside, hvis funktionaliteten til indbygget redigering er aktiveret.
- Åbne en posts detaljeside i postruden og opdatere postdetaljerne uden at navigere væk fra listesiden, hvis postruden er tilgængelig på listesiden.
- Oprette nye poster.
- Tilføje listen til afsnittet Foretrukne lister i handlingslinjen ved at klikke på ikonet Foretrukne.
- Uddybe listen på siden Liste, hvis ikonet Slå ruden Uddyb liste til/fra er tilgængelig. Se [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137) for at få flere oplysninger.
- Ændr rækkefølgen af kolonnerne i listen ved at trække kolonneoverskrifterne til en ny placering og slippe dem. Du kan evt. gemme liste, efter du har ændret rækkefølgen af kolonnerne.

Om omsortering af kolonner på listesider

Du kan omsortere kolonnerne i en liste direkte på listesiden. Når du hviler over en kolonneoverskrift, vises en pil med fire retninger, og du kan dernæst trække kolonnen til den nye placering og slippe den. Hvis flere kolonner er tilgængelige, end kan vises på browsersiden, ruller siden automatisk for at vise de yderligere kolonner, når du trækker et kolonnehoved til kanten af de viste kolonner. Kolonnernes ændrede rækkefølge fortsætter med at gælde, når du udfører handlinger, der opfrisker siden, såsom sideopdeling gennem listen, sortering af listen, brug af alfasøgekontroller og hurtige filterfelter osv. Den ændrede rækkefølge fortsætter også med at gælde, hvis du åbner en postdetaljeside fra listen og dernæst returnerer til listen. Når du navigerer væk fra listen, vises kolonnerne i midlertid i den oprindelige rækkefølge, næste gang du åbner listen, medmindre du gemte listen, efter du omsorterede kolonnerne.

Om brug af tilpassede felter til sortering af lister

Nogle tilpassede poster kan ikke bruges til at sortere lister af hensyn til ydeevnen. Følgende generelle regler gælder:

- Du kan ikke bruge følgende typer tilpassede felter til at sortere lister af nogen som helst posttype, heriblandt de tilpassede objektposttyper:
 - Afkrydsningsfelter
 - Weblinkfelter

- MultiVælg-valglistefelter

Til en given posttype kan der imidlertid være andre typer tilpassede felter, som du ikke kan bruge til at sortere lister.

- Til posttyperne Tilpasset objekt 01 til og med 03 kan du ikke bruge nogen som helst type tilpasset felt til at sortere lister.

Handlinger, som du kan udføre på de opstillede poster

Desuden kan du bruge menuen på postniveau (ved siden af hvert postnavn) til at udføre forskellige handlinger på de anførte poster, heriblandt nogle af eller alle følgende:

- Åbne siden Rediger til posten (ved at vælge indstillingen Rediger), hvor du kan redigere alle felterne i posten.
- Oprette en ny post ved at kopiere den eksisterende post. Firmaadministratoren bestemmer, hvilke feltværdier kopieres automatisk til den nye post.
- Slette en post.

Du kan filtrere listen yderligere, hvis der er for mange poster på siden. Se [Filtrering af lister](#) (på side 135) for at få flere oplysninger om hurtige måder til filtrering af lister.

Hver filtreret liste er specifik for posttypen, f.eks. salgsmuligheder eller konti. Alle medarbejdere kan oprette filtrerede lister til eget brug, men du skal være tildelt den relevante rolle for at oprette offentlige lister, der er tilgængelige for alle medarbejdere.

BEMÆRK: En liste, som du eller dine managere opretter, vises kun på det sprog, som den er oprettet i. Hvis du skifter sprog, føjes den ikke til listerne på andre sprog end dem, som applikationen understøtter. Kun standard filtrerede lister vises på alle sprog. Hvis f.eks. en italiensk manager opretter en ny liste, og nogle i vedkommendes team bruger den spanske version af produktet, ser vedkommendes teammedlemmer ikke den nyoprettede liste.

Om oprettelse af bogmærker til listesider

I de fleste lister deler siderne i listen samme URL. Når du opretter et bogmærke til en side i en liste, åbner det bogmærke som resultat heraf altid listen på den side, der blev åbnet, da du først åbnede listen (normalt første side i listen). Når du kopierer URL'en fra adressefeltet på en side i en liste og senere indsætter URL'en i browserens adressefelt, åbner listen på lignende vis på den side, der blev åbnet, da du først åbnede listen.

Når du f.eks. åbner en liste fra et listelink på hjemmesiden Konto, åbner listen på den første side. Hvis du navigerer til den tredje side i listen og opretter et bogmærke til den side, vil det nye bogmærke åbne listen på den første side (dvs. den side, der blev åbnet, da du først åbnede listen).

Indstillinger til listestyling

På listesiden findes til de fleste posttyper en Menu-knap med nogle af eller alle følgende indstillinger:

- **Batchsletning.** Slet alle poster fra en liste. Se [Sletning af gendannelse af poster](#) (se "[Sletning og gendannelse af poster](#)" på side 174).
- **Batchtildel bog.** Tilføj poster til en bog, eller fjern poster fra en bog. Se [Tildeling af poster til bøger](#).

- **Eksporter liste.** Eksporter en liste, der skal gemmes på computeren. Se [Eksport af poster i lister](#) (på side 144).
- **Masseopdatering.** Opdater et antal poster på én gang. Se [Opdatering af grupper af poster](#) (på side 150).
- **Massebesøgsplanlægning.** Se [Massebesøgsplanlægning](#) (på side 220) for at oprette et planlagt besøg til en eller flere kunder.
- **Masseopret aftale.** Opret en aftale til en eller flere konti. Se [Oprettelse af aftaler til flere konti](#) (på side 300).
- **Postantal.** Se [Optælling af poster i lister](#) (på side 143) for at tælle posterne i en liste.
- **Uddyb liste.** Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129).
BEMÆRK: På listesiderne til de fleste posttyper kan du også uddybe listen uden at forlade listesiden og evt. gemme den uddybede liste. Se [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137) for at få oplysninger om uddybning af lister på listesider.
- **Gem liste.** Gemmer en liste. Når du klikker på Gem liste, føres du direkte til en side med gemmeindstillinger.
- **Vis listefilter.** Viser nøgleoplysningerne til en liste. Se [Siden Vis liste](#) (se "Listesiden Vis" på side 141). Du kan også få adgang til siden ved at klikke på Vis på siden Håndter lister.
- **Opret ny liste.** Opret en ny filtreret liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129).
- **Håndter lister.** Håndter listerne til posttypen. Se [Siden Håndter lister](#) (på side 140).
- **Batchgendannelse.** Gendan en slettet liste over poster. Se [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174).

Adgang til indstillinger for listestyring

Den måde, hvorpå du navigerer til indstillingerne for listestyring, afhænger af posttypen, som vist i følgende tabel:

Posttype	Trin
Hovedposttyper (på faner)	<ol style="list-style-type: none">1 Klik på postfanen øverst på siden.2 Klik på en liste i afsnittet Lister.3 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling. <p>Du kan også få adgang til siden Ny liste på følgende måde:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Klik på postfanen øverst på siden.2 Klik på knappen Ny i titellinjen Liste. <p>BEMÆRK: Kommunikationslister er lister til specifikke aktivitetstyper. Brug derfor siden Liste: Aktiviteter til at oprette yderligere kommunikationslister. Kommunikationslister er kun tilgængelige, hvis firmaet bruger opkaldscenteret.</p>

Posttype	Trin
Aktiviteter	<ol style="list-style-type: none"> 1 Klik på fanen Kalender. 2 Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver. 3 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling.
Varslinger	<ol style="list-style-type: none"> 1 Klik på fanen Hjem. 2 Klik på linket Vis fuld liste nederst i afsnittet Varslinger-på Min hjemmeside. 3 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling. <p>BEMÆRK: Hvis der ikke er nogen advarsler, vises linket Vis fuld liste ikke.</p>
Vedhæftninger	<p>Kun tilgængelig, hvis din rolle omfatter privilegiet Indhold - Håndter vedhæftninger og detaljesidebilleder.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Klik på det globale link Admin. øverst på enhver side. 2 Klik på linket Indholdsstyring. 3 Klik på linket Håndter vedhæftninger på siden Indholdsstyring. 4 Klik på listen Opret ny liste på siden Håndter vedhæftninger.
Brugere	<p>Kun tilgængelig, hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter brugere.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Klik på det globale link Admin. øverst på enhver side. 2 Klik på linket Brugerstyring og adgangskontrol. 3 Klik på linket Brugerstyring. 4 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling.

Posttype	Trin
Produktkategorier	<p>Kun tilgængelig, hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter indhold.</p> <ol style="list-style-type: none">1 Klik på det globale link Admin. øverst på enhver side.2 Klik på linket Indholdsstyring.3 Klik på linket Produktkategorier på siden Indholdsstyring.4 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling.
Produkter	<p>Kun tilgængelig, hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter indhold.</p> <ol style="list-style-type: none">1 Klik på det globale link Admin. øverst på enhver side.2 Klik på linket Indholdsstyring.3 Klik på linket Produkter på siden Indholdsstyring.4 Klik på knappen Menu, og vælg den krævede indstilling.

Standard filtrerede lister

Se emnet Arbejde med *posttype*-hjemmesiden til hver posttype for at få en beskrivelse af standard filtrerede lister; f.eks.:

- [Arbejde med hjemmesiden Kundeemner](#) (på side 259)
- [Arbejde med hjemmesiden Konto](#) (på side 281)
- [Arbejde med hjemmesiden Kontakter](#) (på side 306)
- [Arbejde med hjemmesiden Salgsmulighed](#) (på side 333)
- [Arbejde med hjemmesiden Serviceanmodning](#) (på side 433)

Sådan åbner du en liste

- 1 Klik på fanen Post.

BEMÆRK: Klik på fanen Kalender og dernæst på Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver for lister over aktiviteter. Se [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209) for at få oplysninger om arbejde med aktivitetslister.

- 2 Vælg den liste, som du vil arbejde med, i afsnittet Lister på postens hjemmeside.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om postruden på listesider](#) (på side 137)
- [Brug af postruden på listesider](#) (på side 139)

Oprettelse og uddybelse af lister

Når du opretter eller uddyber en liste over poster, fastlægger din rolle de felter, som du kan søge i, og de felter, som du kan vise i listen, på følgende måde:

- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister er aktiveret i din brugerrolle, kan du søge i alle de søgefelter, som firmaadministratoren gør tilgængelige i det søgelayou, som din brugerrolle er tildelt til den posttype.

BEMÆRK: Det anbefales, at firmaadministratorer ikke aktiverer privilegiet Alle felter i søgning og lister til de fleste brugerroller. Når privilegiet ikke er aktiveret, er felter, som firmaet ikke bruger, ikke synlige i søge- og listesider. Derved mindskes datatrængsel, og det gør det lettere for brugere at se de felter, som de er mest interesseret i.

- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister ikke er aktiveret i din brugerrolle, kan du kun søge i et felt, hvis det opfylder begge følgende kriterier:

- Feltet er et tilgængeligt søgefelt i det sidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen.
- Feltet vises på det detaljesidelayout, som din brugerrolle er tildelt til posttypen. Hvis dynamiske sidelayout er defineret til din rolle, skal feltet vises på mindst ét af de dynamiske sidelayout.

BEMÆRK: *Dynamiske layout* er sidelayout, der viser forskellige feltsæt til forskellige poster med samme posttype, afhængig af den valglisterværdi, som du vælger i et bestemt felt i posten.

- Når du uddyber en eksisterende liste, er nogle af felterne i søgekriterierne til listen muligvis ikke tilgængelige til din brugerrolle. Sådanne begrænsede felter er gråmarkeret, og du kan ikke redigere dem. Du kan fjerne de begrænsede felter fra søgekriterierne, før du kører eller gemmer listen. Hvis du kører eller gemmer listen uden at fjerne de begrænsede felter fra søgekriterierne, fjerner Oracle CRM On Demand automatisk de begrænsede felter fra søgekriterierne, før listen køres eller gemmes.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan når som helst ændre de sæt af felter, der er tilgængelige i søgelayou til din brugerrolle. Hvis firmaadministratoren fjerner et felt, der tidligere var tilgængeligt for dig til søgning, kan du ikke gemme listen med det felt i filteret, næste gang du uddyber en liste med et filter, der indeholder det felt. Hvis du ikke fjerner feltet fra filteret, fjerner Oracle CRM On Demand automatisk feltet fra filteret, før listen køres eller gemmes.

Din brugerrolle fastlægger de felter, som du kan vise i listen over poster

Din brugerrolle fastlægger også de felter, som du kan vise i listen over poster, der returneres af søgningen, på følgende måde:

- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister er aktiveret til din brugerrolle, kan du vælge at vise et hvilket som helst felt som en kolonne i listen over poster, der returneres af søgningen.
- Hvis privilegiet Alle felter i søgning og lister ikke er aktiveret i din brugerrolle, kan du kun vælge at vise et felt som en kolonne i listen over poster, der returneres af søgningen, hvis feltet er vist på det

detaljesidelayout, som din rolle er tildelt til posttypen. Hvis dynamiske sidelayou er defineret til din rolle, skal feltet være vist på mindst ét af de dynamiske sidelayou til posttypen.

Om sorteringsfelterne

Du kan angive den første sorteringsrækkefølge til de poster, der returneres i listen. Du kan vælge op til tre sorteringsfelter. Til en liste over kontakter kan du f.eks. vælge at sortere listen først efter efternavn, dernæst efter fornavn og dernæst efter afdeling. Til hvert af de tre sorteringsfelter kan du angive, om posterne skal sorteres i stigende eller faldende rækkefølge.

Når du har valgt det første sorteringsfelt, er kun de sorteringsfelter, der lagres direkte på den samme post som det første sorteringsfelt, tilgængelige til valg som andet og tredje sorteringsfelt. Når du f.eks. søger efter kontakter, kan du vælge feltet Navn på kontakten som det første sorteringsfelt. I det tilfælde er kun de resterende sorteringsfelter, der lagres direkte på kontaktposten, tilgængelige til valg som andet og tredje sorteringsfelt. Felter, der lagres på andre poster, såsom feltet Konto, som lagres på kontoposten, er ikke tilgængelige.

BEMÆRK: Du kan få adgang til og redigere andre brugeres private lister, hvis din brugerrolle har privilegiet *Håndter private lister*. Typisk gives privilegiet *Håndter private lister* kun til administratorer. Se [Om redigering af private lister, der er oprettet af andre brugere](#) (på side 134) for at få oplysninger om de overvejelser, der gælder, når andre brugeres private lister redigeres.

I følgende procedure beskrives, hvordan du konfigurerer en liste.

Før du går i gang. Når du opretter en liste, skal du udfylde felterne og værdierne til de kriterier, som du konfigurerer. Det kan være, at du først vil gå til postens redigeringside og notere de nøjagtige feltnavne og -værdier, som de bruges i Oracle CRM On Demand. Ellers opsamler den filtrerede liste muligvis ikke de korrekte poster. Alternativt kan du udskrive postens detaljeside for at opsamle de nøjagtige feltnavne. Udskriften opsamler imidlertid ikke alle de tilgængelige feltværdier til rullelister.

Sådan konfigurerer du en liste

- 1 Opret en ny liste, eller naviger til siden Uddyb liste til en eksisterende liste.

På listesiden til de fleste posttyper er der en Menu-knap, der indeholder indstillingerne til oprettelse af en ny liste eller uddybning af en eksisterende liste. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om adgang til listestyringsindstillinger.

BEMÆRK: På listesiderne til de fleste posttyper kan du også uddybe listen uden at forlade listesiden og evt. gemme den uddybede liste. Se [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137) for at få oplysninger om uddybning af lister på listesider.

- 2 Vælg en af følgende indstillinger i afsnittet Søg i på siden Ny liste eller siden Uddyb liste:

- Postsæt
- Bog

BEMÆRK: Afsnittet Søg i vises ikke til posttyper, der ikke har ejere, f.eks. posttypen Produkt og posttypen Bruger. Indstillingen Bog i afsnittet Søg i er kun tilgængeligt, hvis funktionen Bog er aktiveret til firmaet.

- 3 Vælg en af følgende i listen i feltet Postsæt, hvis du vælger indstillingen Postsæt:

- **Alle poster, som jeg kan se.** Omfatter poster, som du mindst har Vis-adgang til, som defineret af dit rapporteringshierarki, din rolles adgangsniveau og adgangsniveauet til fælles poster.
 - **Alle poster, som jeg ejer.**
 - **Alle poster, hvor jeg findes i teamet.** Omfatter kun poster i den filtrerede liste, hvor en af følgende gælder:
 - Du ejer posterne.
 - Posterne deles med dig af ejeren via teamfunktionen.
 - Posterne deles med dig via gruppetildelingsfunktionen til konti, aktiviteter, kontakter, husstande, salgsmuligheder og porteføljer.
 - **Alle poster, som jeg eller mine underordnede ejer.**
 - **Alle poster, hvor jeg eller mine underordnede findes i teamet.**
 - **Min standardbog.** Standardindstillingen til Bog-vælgeren, som defineret af firmaadministratoren.
- 4 Vælg en bog, bruger eller delegeret i Bog-vælgeren, hvis du vælger indstillingen Bog.
Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få flere oplysninger.
- 5 Marker evt. afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små i afsnittet Vælg skeln mellem store/små bogstaver.
Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret, skelnes der ikke mellem store og små bogstaver i visse felter til søgningen. Disse felter vises med blå tekst i afsnittet Indtast søgekriterier.
- 6 Gør følgende i afsnittet Indtast søgekriterier:
- a (Valgfrit) Fjern søgefeltet fra listen ved at klikke på X-ikonet ved siden af feltrækken, hvis du uddyber et eksisterende listefilter, der indeholder et søgefelt, som ikke er tilgængeligt til dine brugerrolle.
Hvis et søgefilter i listefilteret ikke er tilgængeligt som et søgefelt til din brugerrolle, er feltet gråmarkeret, du kan ikke redigere det, og et X-ikon vises ved siden af feltet. Du kan fjerne de begrænsede felter fra listefilteret. Hvis du kører eller gemmer listen uden at fjerne de begrænsede felter fra filteret, fjerner Oracle CRM On Demand automatisk de begrænsede felter fra filteret, før listen køres eller gemmes.
 - b Vælg et felt i listen Felt.
Felterne er udfyldt på forhånd med de målrettede søgefelter til posttypen.
BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ikke gør nogen søgefelter tilgængelige i det søgelay-out, som din brugerrolle er tildelt til en posttype, kan du ikke angive nogen søgekriterier til en liste over poster med den posttype.
Visse felter er optimeret for at forbedre ydeevnen under søgninger og ved sortering af lister. Disse optimerede felter er vist med grøn tekst i listen over søgefelter. Hvis søgekriterierne omfatter et felt, der ikke er optimeret til søgning, kan søgningen være langsommere.
BEMÆRK: I de felter, der vises med lilla tekst i afsnittet Indtast søgekriterier, skelnes der aldrig mellem store og små bogstaver uanset indstillingen af afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små bogstaver. Disse felter er ikke optimeret til hurtige søgninger.

Hvis det adressefelt, som du ønsker, ikke vises i rullelisten, skal du vælge det tilsvarende, der vises i følgende tabel eller i Om lande og adressemapping.

BEMÆRK: De anførte felter i denne tabel gælder muligvis ikke for alle lande eller landestandarder.

For at filtrere listen på dette felt	skal du vælge dette felt i rullelisten
Gadenr. Adresse 1 Chome	Nr./Gade
Ku	Adresse 2
Etage Distrikt	Adresse 3
Shi/Gun	By
Colonia/Section CEDEX-kode Adresse 4 URB Township	Postboks/sorteringskode
MEX Stat BRA Stat Sogn Del af territorium Ø Præfektur Region Emirat Oblast	Provins
Island Code Boite Postale Codigo Postal	Postnr.

- c Indtast de betingelser, filterværdier og operatører (AND, OR), der definerer filteret.

Hvis du uddyber en liste, er felterne allerede udfyldt med kriterier, som du kan uddybe yderligere.

Se [Om filterbetingelser](#) (på side 75) for at få oplysninger om brug af filterbetingelser.

TIP: Vælg feltet Ejer-id, filterbetingelsen Lig med, og lad værdien stå tom for at oprette en liste over serviceanmodninger, der ikke har en ejer. Du kan oprette andre tomme lister vha. denne generelle fremgangsmåde.

ADVARSEL: Når du indtaster filterværdier, skal du kontrollere, at du følger de regler, der er beskrevet i [Om filterværdier](#) (på side 81). Ellers medtages de korrekte poster muligvis ikke i listen.

Eksempler

Konti: Hvis du vil oprette en filtreret liste over konti i Canada med en årsomsætning på mere end \$100.000.000,00, skal du udfylde formularen, som følger:

Felt	Betingelse	Værdi(er)	
Årsomsætning	Større end	100000000	AND
Land	Lig med	Canada	

Kundeemner: Hvis du vil oprette en filtreret liste over kundeemner med potentiel omsætning på mere end \$100.000,00 og A- eller B-prioritering, skal du udfylde formularen, som følger:

Felt	Betingelse	Værdi(er)	
Potentiel omsætning	Større end	100000	AND
Prioritering	Mindre end	C	

- 7 Vælg i afsnittet Vis kolonner de felter, der skal vises som kolonner i søgeresultaterne ved at flytte felter fra listen Tilgængelige felter til listen Valgte felter. Brug pil-op og pil-ned til at ændre rækkefølgen af de valgte felter.

TIP: Når listen over poster returneres, kan du hurtigt ændre rækkefølgen af kolonnerne i listen ved at trække kolonneoverskrifterne til en ny placering og slippe dem. Du kan evt. gemme liste, efter du har ændret rækkefølgen af kolonnerne.

- 8 I afsnittet Sorteringsrækkefølge skal du angive det eller de første sorteringsfelter, som du ønsker, og sorteringsrækkefølgen på følgende måde:
- Vælg det første sorteringsfelt i rullelisten Sorter efter, og klik dernæst på Stigende eller Faldende for at angive sorteringsrækkefølgen.
 - Vælg et andet sorteringsfelt og et tredje efter behov, og angiv dernæst sorteringsrækkefølgen til disse felter.

Visse felter er optimeret for at forbedre ydeevnen under søgninger og ved sortering af lister. Disse optimerede felter er vist med grøn tekst i listen over sorteringsfelter. Hvis du vælger et felt, der ikke er optimeret som et sorteringsfelt, kan søgningen være langsommere.

BEMÆRK: Du kan ikke vælge et felt af typen afkrydsningsfelt som sorteringsfelt i dette trin. Når listen er oprettet, kan du imidlertid klikke på kolonnehovedet for at sortere felterne på basis af værdierne i afkrydsningsfeltet.

- 9 (Valgfrit) Klik på Kør for at se resultaterne af søgekriterierne uden at gemme listen.

Listesiden vises med resultaterne af søgekriterierne. Du kan dernæst klikke på knappen Menu i titellinjen og vælge Gem liste eller Uddyb liste for at gemme listen.

- 10 Klik på Gem, og udfyld felterne i afsnittet Gemmeindstillinger:

Felt	Kommentar
------	-----------

Felt	Kommentar
Navn på liste	<p>Skriv et navn til listen (grænse på 50 tegn). Du kan bruge symboler eller skilletegn bortset fra anførselstegn ("") i listens navn.</p> <p>Oprettede lister arrangeres i stigende ASCII-koderækkefølge, som betyder, at der skelnes mellem store og små bogstaver i sorteringsrækkefølgen. Således forekommer alle listenavne, der starter med et stort bogstav, før listenavne, der starter med et lille bogstav.</p>
Beskrivelse	Indtast en beskrivelse på op til 251 tegn.
Listetilgængelighed	<p>Vælg en af følgende indstillinger, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Håndter offentlige lister:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privat. Listen bliver kun tilgængelig for dig og for brugere, som har privilegiet Håndter private lister i deres rolle. ■ Offentlig. Listen bliver tilgængelig for alle medarbejdere. Offentlige lister vises på postens hjemmeside for alle medarbejdere i firmaet. ■ Rollespecifik. Listen bliver kun tilgængelig for brugere med en bestemt rolle.

1 Klik på Gem og Kør.

Den filtrerede liste, som du oprettede, vises i rullelisten i denne sides titellinje og i afsnittet Lister på postens hjemmeside.

TIP: Hvis en meddelelse vises, der angiver, at listeanmodningen fik timeout, kan du uddybe listekriterierne yderligere og prøve igen. Du kan også finde flere oplysninger om optimering af søgninger og lister på websiten Uddannelse og supportcenter, som du kan få adgang til ved at klikke på det globale link Uddannelse og support øverst på hver side i Oracle CRM On Demand.

Om redigering af private lister, der er oprettet af andre brugere

Du kan få adgang til og redigere andre brugeres private lister via siden Håndter lister til posttypen, hvis din brugerrolle har privilegiet Håndter private lister. Du kan åbne siden Håndter lister ved at klikke på linket Håndter lister på hjemmesiden til posttypen eller ved at vælge Håndter lister på knappen Menu på en listeside til posttypen. Se [Siden Håndter lister](#) (på side 140) for at få flere oplysninger om siden Håndter lister.

Når du redigerer private lister, der blev oprettet af andre brugere, gælder følgende overvejelser:

- På siden Håndter lister kan du få adgang til de private lister, som andre brugere har oprettet til posttypen på dit aktuelle brugersprog. Hvis du vil redigere de private lister, som andre brugere har oprettet på et andet sprog, skal du skifte til det sprog. Se [Ændring af sprogindstilling](#) (på side 870) for at få oplysninger om ændring af dit sprog.
- Det anbefales, at din brugerrolle er konfigureret, så alle søgefelter, der er tilgængelige for andre brugere til posttypen, er også tilgængelige for dig. Ellers kan du muligvis ikke redigere nogle lister korrekt. Hvis du forsøger at redigere en liste, der omfatter et søgefelt, som ikke er tilgængeligt for dig, sker følgende:
 - Feltet er gråmarkeret, og du kan ikke redigere det.

- Når du gemmer listen, fjerner Oracle CRM On Demand automatisk feltet fra søgekriterierne.
- Hvis du vil føje et søgefelt til en listedefinition, skal du sørge for, at listeejeren har de nødvendige adgangstilladelser til det felt. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få oplysninger om, hvordan adgang til lister fastlægges.
- Hvis du vil vælge en bog til søgningen, skal du sørge for, at listeejeren har adgang til bogen.
- Når du gemmer og kører listen, fastlægges den liste over poster, der returneres, af de poster, som er synlige for dig, i stedet for af de poster, som er synlige for listeejeren.

Filtrering af lister

På en listeside kan du hurtigt filtrere posterne i listen på to måder:

- Vha. kontrolelementerne til alfabetisk søgning for at filtrere på en bestemt kolonne

BEMÆRK: Hvis dit brugersprog er koreansk, japansk, forenklet kinesisk eller traditionel kinesisk, er alfasøgekontrollerne ikke tilgængelige.

- Brug af Kvikfilter-felterne

Som standard viser listesiderne alfasøgekontrollerne, når de er tilgængelige, men du kan klikke på til/fra-ikonet Filter for at se Kvikfilter-felterne. Klik på ikonet ABC for at skifte tilbage til kontrolelementerne til alfabetisk søgning. De søgekontrolelementer, der vises, fortsætter med at vises på tværs af forskellige sessioner.

BEMÆRK: Alfasøgekontrollerne og felterne til hurtig søgning, som du typisk bruger til at filtrere en liste, er ikke tilgængelige, mens postruden er åben. Hvis du vil filtrere listen, skal du lukke postruden. Se [Om postruden på listesider](#) (på side 137) og [Brug af postruden på listesider](#) (på side 139) for at få oplysninger om postruden.

Du kan også begrænse de poster, der søges efter, ved at vælge en bog eller bruger i Bog-vælgeren. Se [Brug af Bog-vælger](#) (på side 102) for at få flere oplysninger.

Du kan uddybe listekriterierne for at få mere avanceret filtrering. Se [Uddybning af lister på listesider](#) (på side 137) og [Oprettelse og uddybning af lister](#) (se "Oprettelse og uddybelse af lister" på side 129) for at få flere oplysninger.

Alfabetisk søgning

En pil ved siden af et kolonnehoved i listen angiver, at kolonnen bruges til sortering og filtrering af listen, og angiver også, om listen sorteres i stigende eller faldende rækkefølge. Du kan ændre den kolonne, der bruges til sortering og filtrering af listen ved at klikke på kolonnehovedet i den kolonne, som du vil bruge.

Hvis alfasøgekontrollerne er tilgængelige, kan du gøre følgende:

- Klikke på et bogstav i alfabetlinjen for kun at se poster, der begynder med bogstavet.
- Indtaste tegn i tekstfeltet og klikke på Start for at filtrere listen til kun at vise poster, der starter med de tegn. Du kan bruge søgetegn. Se [Om filterværdier](#) (på side 81).

I alfabetisk søgning skelnes der ikke mellem store og små bogstaver, og søgekriterierne til Uddyb liste påvirkes således ikke.

Løjlighedsvis er alfabetlinjen ikke aktiv; dvs. dens tegn er ikke hyperlinks, da standard sorteringsrækkefølgen er baseret på en kolonne, som alfabetlinjen ikke virker med. F.eks. er standard sorteringsrækkefølgen til siden Slettede elementer baseret på kolonnen Type, som ikke kan sorteres. Alfabetlinjen er derfor ikke aktiv. Hvis du klikker på kolonnehovedet Navn, sorteres dataene imidlertid, og alfabetlinjen aktiveres.

Kvikfilter-felter

Med Kvikfilter-felter kan du filtrere listen for at vise poster, hvor et valgt felt opfylder bestemte filterkriterier.

I afsnittet Vis resultater, hvor på listesiden vælger eller indtaster du værdier fra venstre mod højre i felterne for at angive henholdsvis søgefelt, filterbetingelse og filterværdi (hvis filterbetingelsen kræver en værdi). De tilgængelige værdier i listen Filterbetingelse varierer afhængig af det søgefelt, som du vælger. Se [Om filterbetingelser](#) (på side 75) for at få oplysninger om de tilgængelige filterbetingelser.

Feltet Filterværdi ændres til at matche feltpyten. Et kalenderikon vises f.eks., når du vil vælge en dato, og et telefonikon vises, når du vil angive et telefonnummer. Feltet Filterværdi er skjult, når ingen værdi er påkrævet med filterbetingelsen. Du kan bruge søgetegn til tekst- og telefonfelter. Se [Om filterværdier](#) (på side 81).

Du kan bruge hvilke som helst af de felter, som firmaadministratoren gør tilgængelige som søgefelter i søgelayouet til posttypen til din brugerrolle, til at filtrere listen over poster. Hvis firmaadministratoren ikke gør nogen søgefelter tilgængelige i søgelayouet, kan du ikke bruge Kvikfilter-felterne.

BEMÆRK: Du kan ikke bruge Kvikfilter-felterne, hvis søgekriterierne til listen over poster, som du vil filtrere, omfatter et felt, der ikke er et af de søgefelter, som er defineret i søgelayouet til posttypen til din brugerrolle.

Søgninger i Kvikfilter-felter påvirker ikke søgekriterierne til Uddyb liste. I søgninger i Kvikfilter-felter skelnes der desuden mellem store og små bogstaver til de fleste felter. I nogle felter skelnes der imidlertid aldrig mellem store og små bogstaver. Disse felter er vist med lilla tekst.

TIP: Når du arbejder med en liste, kan du uddybe listen, så der ikke skelnes mellem store og små bogstaver i nogle yderligere felter i søgninger. Når du vælger afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små på siden Uddyb liste og dernæst kører listen fra siden Uddyb liste, vises de felter, hvor der ikke skelnes, med blå tekst i Kvikfilter-felterne. Når du navigerer væk fra listen, skelnes der igen mellem store og små bogstaver i søgningerne i alle felterne til listen, næste gang du åbner listen, undtagen i de felter, der er vist med lilla tekst. Til dine private tilpassede lister og til offentlige tilpassede lister, som du opretter, kan du vælge afkrydsningsfeltet Skeln ikke mellem store/små og dernæst gemme listen, så de relevante felter permanent har Skeln ikke mellem store/små slået til.

Sådan bruger du Kvikfilter-felter til at filtrere en liste

- 1 Vælg et felt i rullelisten til højre for labelen Vis resultater, hvor.
- 2 Vælg en betingelse i rullelisten Filterbetingelse.
- 3 Indtast evt. en værdi rullelisten Filterværdi.
- 4 Klik på Start.

Uddybning af lister på listesider

På mange listesider kan du åbne ruden Uddyb liste på listesiden og dernæst ændre søgekriterierne til listen uden at forlade listesiden. Du kan også ændre samlingen af felter, der vises på listesiden.

Sådan uddyber du en liste på en listeside

- 1 Klik på ikonet Slå ruden Uddyb liste til/fra på listesiden:



- 2 Ændr søgekriterierne, de felter, de skal vises, og sorteringsrækkefølgen, så den opfylder dine behov, i ruden Uddyb liste.

Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om uddybelse af lister.

- 3 Klik på Kør for at opfriske listen over poster.
- 4 Klik på ikonet Slå ruden Uddyb liste til/fra igen for at lukke ruden Uddyb liste.

Følgende overvejelser gælder, når du uddyber lister på listesider:

- Knappen Gem er ikke tilgængelig i ruden Uddyb liste. Hvis du vil gemme den uddybede liste, efter du har kørt den, skal du vælge indstillingen Gem liste fra menuknappen i titellinjen på listesiden.
- Du kan ikke ændre den posttype, der søges efter. For at søge efter en post med en anden posttype ska du åbne en eksisterende liste over poster med den type og starte en ny søgning, f.eks. ved at klikke på Avanceret i afsnittet Søg i handlingslinjen.
- Følgende funktioner er ikke tilgængelige på listesiden, mens ruden Uddyb liste er åben på siden:
 - Kvikfilter-felterne.
 - Bog-vælgeren. Du kan imidlertid vælge en bog i ruden Uddyb liste.

Om postruden på listesider

På mange listesider kan du åbne en post i postruden på listesiden uden at navigere væk fra listesiden. I postruden kan du arbejde med posten, så længe du har de nødvendige adgangsrettigheder til posten. Du kan f.eks. gøre følgende:

- Se postdetaljerne.
- Se de relaterede oplysningsafsnit til posten.
- Redigere felterne på posten og i de relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden, hvis funktionaliteten til indbygget redigering er aktiveret.
- Gennemgå linkede poster vha. funktionaliteten til forhåndsgennemgang af poster.
- Slette posten.

Postrudedefunktionaliteten er tilgængelig i de fleste lister over poster i Oracle CRM On Demand. Visse lister understøtter ikke postruden. Hvis postruden understøttes til en liste, og hvis der er mindst én post i listen, ser du ikonet Slå postrude til/fra i højre side af titellinjen på listesiden:



Hvis en liste ikke understøtter postruden, er ikonet Slå postrude til/fra ikke tilgængelig på listesiden.

BEMÆRK: Postruden understøttes ikke i nogen af de lister, som du får adgang til via administrationssiderne i Oracle CRM On Demand.

Overvejelser der gælder, når du arbejder i postruden

Bemærk følgende, når du arbejder i postruden:

- **Tilpasset kode og tilpassede webapplerter.** Administratoren kan bruge tilpasset kode og tilpassede HTML head-tilføjelser til at tilpasse sider i Oracle CRM On Demand. Administratoren kan f.eks. tilføje en tilpasset knap til en postdetaljeside eller tilføje en tilpasset webapplet, der indeholder tilpasset kode til siden. I nogle tilfælde virker sådanne tilpasninger muligvis ikke som forventet, når du arbejder med posten i postruden.
- **Opdatering og opfriskning af posten i postruden.** Hvis en anden bruger opdaterer posten, mens du har den åben i postruden, vises en meddelelse, når du forsøger at opdatere posten. Hvis det sker, skal du opfriske posten i postruden ved at klikke på rækken til posten i listeafsnittet på siden igen.
- **Sletning af poster i postruden.** Hvis du sletter posten i postruden, lukkes postruden. Listen opfriskes, og posten er ikke længere tilgængelig i listen.
- **Handlinger, der navigerer væk fra listesiden.** Hvis du klikker på et link i postruden, der åbner en anden side i Oracle CRM On Demand, såsom linket Vis fuld liste i et relateret oplysningsafsnit, eller hvis du klikker på en knap for at udføre en handling, såsom oprettelse af en ny post, åbnes en ny side. Den nye side erstatter listesiden. Hvis du vil returnere til listen, kan du bruge Tilbage-linket for at navigere tilbage til listen.
- **Listenavigation og indbygget redigering.** Følgende overvejelser gælder for sidens listeafsnit:
 - Navigeringsikonerne øverst eller nederst i listeafsnittet, som gør det muligt at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen, er tilgængelige, når postruden er åben. Hvis du har en post åben i postruden, og hvis du navigerer til en anden side i listen, lukkes postruden imidlertid. Postruden forbliver åben.
 - Du kan ikke redigere felter, der er indbygget i sidens listeafsnit, mens postruden er åben.
 - Alfasøgekontrollerne og felterne til hurtig søgning, som du typisk bruger til at filtrere en liste, er ikke tilgængelige, mens postruden er åben. Hvis du vil filtrere listen, skal du lukke postruden.
 - Du kan ikke sortere listen, mens postruden er åben. Hvis du vil sortere listen, skal du lukke postruden.
 - Du kan ikke ændre antallet af poster, der vises på listesiden, mens postruden er åben. Hvis du vil ændre antallet af poster, der vises på listesiden, skal du lukke postruden.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Brug af postruden på listesider](#) (på side 139)

Brug af postruden på listesider

Dette emne beskriver, hvordan du åbner og arbejder med poster i postruden på listesider.

Følgende procedure beskriver, hvordan du åbner postruden på en listeside.

Sådan åbner du postruden på en listeside

- Klik på ikonet Slå postrude til/fra:



Postruden åbner. Den første kolonne i listen forbliver synlig i sidens listeafsnit.

Følgende procedure beskriver, hvordan du åbner en post i postruden:

Sådan åbner du en post i postruden på en listeside

- Klik på rækken til den post, som du vil åbne i postruden, i sidens listeafsnit.

Posten åbnes i postruden. Den første kolonne i listen forbliver åben i sidens listeafsnit, og rækken til posten, som du åbnede, er fremhævet.

I følgende procedure beskrives, hvordan du viser en anden kolonne i sidens listeafsnit, mens postruden er åben.

Sådan viser du en anden kolonne i sidens listeafsnit

- Klik på ikonet Vælg kolonne, der skal vises (en pil ned med en cirkel), i listehovedet, og vælg dernæst navnet på den kolonne, som du vil vise.

Den kolonne, som du valgte, vises i sidens listeafsnit. Rækken til den post, der er åben i postruden i øjeblikket, er fremhævet i listen.

I følgende procedure beskrives, hvordan du lukker postruden.

Sådan lukker du postruden

- Klik på ikonet Slå postrude til/fra.

Postruden lukker. Listesiden forbliver åben.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Om postruden på listesider](#) (på side 137)

Siden Håndter lister

Siden Håndter lister viser de filtrerede lister, som du har adgang til, til en bestemt posttype. Til hver liste viser siden listetyper (Offentlig, Privat, System eller Rollespecifik), navnet på den bruger, der oprettede listen, navnet på den bruger, der sidst ændrede listen, og den dato, hvor listen sidst blev ændret.

Du kan filtrere samlingen af lister, der vises. Følgende foruddefinerede samlinger af lister er tilgængelige i en rulleliste på siden Håndter lister:

- **Alle lister.** Alle de lister, som du har adgang til, til denne posttype. Denne samling af lister vises, når du først åbner siden.
- **Mine lister.** De lister, som du har oprettet til posttypen, heriblandt dine private lister og evt. offentlige eller rollespecifikke lister, som du har oprettet.
- **Systemlister.** De lister, der er tilgængelige til posttypen i standardapplikationen.
- **Lister i Min listeorden.** De lister, som du ser i valglisten over lister på listesider og i samlingen af foruddefinerede lister i opslagsvinduer, til posttypen.
- **Rollespecifikke lister.** De rollespecifikke lister, som du har adgang til, til posttypen.
- **Offentlige lister.** De offentlige lister, som blev oprettet til posttypen.
- **Private lister.** De private lister, som du og andre brugere oprettede til posttypen på dit aktuelle brugersprog.

Denne foruddefinerede samling af lister er kun tilgængelig, hvis brugerrollen har privilegiet Håndter private lister. Typisk gives privilegiet Håndter private lister kun til administratorer. Se [Om redigering af private lister, der er oprettet af andre brugere](#) (på side 134) for at få oplysninger om de overvejelser, der gælder, når andre brugeres private lister redigeres.

BEMÆRK: Flere lister med samme navn kan findes til en enkelt posttype. Du kan f.eks. oprette en privat liste, der har det samme navn som en eksisterende offentlig liste eller rollespecifik liste til posttypen. I det tilfælde vises begge lister med det samme navn, når du ser alle lister til posttypen på siden Håndter lister. På lignende vis kan flere brugere oprette private lister med det samme navn. Hvis din brugerrolle har privilegiet Håndter private lister, kan siden Håndter lister således vise flere private lister, der har det samme navn, men blev oprettet af forskellige brugere.

Til nogle af de foruddefinerede samlinger af lister kan du bruge kvikfilterfelterne til at uddybe samlingen af lister.

BEMÆRK: Du kan åbne siden Håndter lister ved at klikke på linket Håndter lister på hjemmesiden til posttypen eller ved at vælge Håndter lister på knappen Menu på en listeside til posttypen. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om adgang til listestyringsindstillinger fra listesider.

Du kan udføre de opgaver, der er vist i følgende tabel, fra siden Håndter lister.

Handling	Trin
----------	------

Handling	Trin
Tilføj en liste til foretrukne lister	Klik på ikonet Tilføj til foretrukne i rækken til listen. BEMÆRK: Du kan ikke tilføje en privat liste, der blev oprettet af en anden bruger, til foretrukne lister, selv om din brugerrolle har privilegiet Håndter private lister.
Ret samlingen af lister, som vises på poststartsiden og i valglister over lister	Se Ændring af samlinger af lister til posttyper (se " Ændring af samling af lister til posttyper " på side 142) for at få oplysninger om ændring af samlinger af lister.
Opret en filtreret liste	Klik på Ny liste-i titellinjen Håndter lister. Indtast de påkrævede oplysninger på siden Ny liste, og gem posten.
Slet en liste	Klik på Slet i rækken til den liste, som du vil slette. Du kan kun slette lister, som du har oprettet.
Gå-gennem listen over lister	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.
Opdater en liste	Klik på Rediger i rækken til den liste, som du vil opdatere. Det åbner siden Uddyb liste, hvor du kan opdatere listen. BEMÆRK: Du kan ikke ændre standard filtrerede lister, der distribueres med applikationen, eller filtrerede lister, der er gemt, før opdateringsmuligheden blev tilgængelig.
Se nøgleoplysninger og filteroplysninger til en liste	Klik på Vis i rækken til listen. Denne handling åbner siden Vis liste.

Listesiden Vis

Siden Vis liste viser følgende oplysninger:

- **Nøgleoplysninger om liste.** Navnet og beskrivelsen af listen samt:
 - **Listetilgængelighed.** Synlighed af listen angiver, om den er privat, offentlig eller specifik for en brugerrolle.
 - **Søg i.** Det undersæt af poster, der søges i for at filtrere listen.
- **Filteroplysninger.** Felter, filterbetingelser og filterværdier, der bruges til at frembringe den filtrerede liste.
- **Valgte felter.** De felter, der er valgt til at blive vist som kolonner i søgeresultaterne, og sorteringsrækkefølgen til det felt, der er valgt som standard søgefelt.

Du får adgang til siden Vis liste ved at vælge Vis listefilter i Menu-knappen på en listeside. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om adgang til listestyringsindstillinger.

Ændring af samling af lister til posttyper

Firmaadministratoren kan fastlægge de lister, som er tilgængelige for din brugerrolle. Du kan også oprette tilpassede lister til eget brug. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger. Fra listerne, der er tilgængelige til en posttype på øverste niveau, kan du vælge en samling af lister, som vises følgende steder:

- På hjemmesiden til posttypen, hvis posttypen har en hjemmeside. Hjemmesiden viser et maksimum af de øverste ti lister fra din samling af lister til posttypen.
- I valglisten over lister på listesider til posttypen.
- I feltet Liste til *posttype* i opslagsvinduer til posttypen, hvor *posttype* er navnet på den posttype, som du søger efter i opslagsvinduet.

Tilgængeligheden af feltet Liste til *posttype* i opslagsvinduer kontrolleres af menuen Posttypelister i opslagsvinduer i firmaprofilen. Se [Søgning efter poster i opslagsvinduer](#) (på side 96) og Opsætning af din firmaprofil og globale standarder for at få flere oplysninger om denne menu og det, som den kontrollerer.

BEMÆRK: Hvis *posttype*-listefeltet er tilgængeligt i opslagsvinduer, er den første liste i samlingen af lister i *posttype*-listefeltet aktiv som standard, når et opslagsvindue åbner. Hvis nogle kontekstafhængige lister er tilgængelige i opslagsvinduet, og søgelayouet til brugerrollen angiver, at de kontekstafhængige lister vises øverst i samlingen af lister i *posttype*-listefeltet i opslagsvinduet, er den første tilgængelige kontekstafhængige liste aktiv som standard, når opslagsvinduet åbner. Hvis *posttype*-listefeltet ikke er tilgængeligt i opslagsvinduer, udføres den første søgning efter en post med en given posttype i et opslagsvindue på alle poster med den posttype, som du kan få adgang til.

Ud over at vælge en samling lister til en posttype kan du også fastlægge rækkefølgen af listerne inden for samlingen. Det anbefales, at du anbringer lister, som du oftest bruger, øverst i listesamlingen.

Sådan ændrer du listesamlingen til en posttype

- 1 Åbn en liste over poster med posttypen. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få oplysninger om åbning af lister.
- 2 Klik på Menu i titellinjen til listesiden, og vælg dernæst Håndter lister.
- 3 Klik på knappen Listerækkefølge på siden Håndter lister.
- 4 Gør følgende på siden Fremvisningsrækkefølge i liste:
 - For at føje en liste til listesamlingen skal du bruge retningspilene for at flytte listen fra afsnittet Tilgængelige lister til afsnittet Lister på hjemmeside.
 - BEMÆRK:** Lister, der forbliver i listen Tilgængelig, vises ikke på hjemmesiden, i valglisten over lister på listesider eller i samlingen af foruddefinerede lister i opslagsvinduer.
 - For at fjerne en liste fra listesamlingen skal du bruge retningspilene for at flytte listen fra afsnittet Lister på hjemmeside til afsnittet Tilgængelige lister.
 - For at ændre rækkefølgen af listerne i listesamlingen skal du bruge retningspilene for at flytte listerne op og ned i afsnittet Lister på hjemmeside.

TIP: Husk, at de lister, som du ønsker at vise på hjemmesiden til posttypen, skal være blandt Top 10-listerne i afsnittet Lister på hjemmeside. Alle listerne i afsnittet Lister på hjemmeside er imidlertid tilgængelige i samlingen af foruddefinerede lister i opslagsvinduer.

5 Gem ændringerne.

BEMÆRK: Når du opretter en tilpasset liste, vil du muligvis opdatere listesamlingen for at flytte den nye liste til en anden placering i samlingen eller for at fjerne den fra samlingen.

Siden Foretrukne lister

Når du klikker på linket Vis fuld liste i afsnittet Lister over foretrukne i handlingslinjen, åbner siden Lister over foretrukne med dine lister over foretrukne. Du kan maksimalt have 100 lister i dine foretrukne.

BEMÆRK: Hvis der allerede er 100 lister i dine foretrukne, og du tilføjer endnu en liste, droppes den liste, der har været længst i dine foretrukne, for at gøre plads til den nye liste.

I følgende tabel beskrives de opgaver, som du kan udføre fra siden Foretrukne lister.

Handling	Trin
Ret sekvensen i listerne	Klik på knappen Håndter foretrukne i titellinjen Foretrukne lister. Ret rækkefølgen af lister på siden Håndter foretrukne, indtil den afspejler den ønskede sekvens. Listerne vises i den nye sekvens i handlingslinjen og på siden Foretrukne lister.
Slet en liste i listen over foretrukne	Klik på linket Fjern i rækken til den liste, som du vil slette.
Vis en liste	Klik på navnet på listen for at få vist listesiden, hvor du kan arbejde med listen.
Gå gennem listen	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.

Du kan integrere foretrukne lister som en web-widget i andre applikationer. Se [Integrering af en Foretrukne lister-widget](#) (på side 896) for at få flere oplysninger.

Optælling af poster i lister

I følgende procedure beskrives, hvordan du optæller posterne i en liste.

Sådan optæller du posterne i en liste

■ Klik på Menu på postens listeside, og vælg Postantal.

BEMÆRK: Hvis der er mere end 1000 poster i listen, fejler optællingsoperationen, og en meddelelse vises, der angiver, at for mange poster matcher søgekriterierne. Hvis det sker, skal du uddybe listen, så færre poster returneres. Hvis optællingsoperationen tager mere end 30 sekunder, fejler operationen. Hvis det sker,

skal du prøve igen eller uddybe listen, så færre poster returneres. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om uddybelse af lister.

Eksport af poster i lister

Du kan eksportere de poster, der opfylder de definerede kriterierne, i en liste. Når Oracle CRM On Demand har eksporteret listen over poster, kan du gemme den ved at downloade filen.

Du kan eksportere op til 250 poster fra en liste med det samme. Når du vælger denne indstilling, eksporteres de øverste poster fra listen (på basis af listens aktuelle sorteringsrækkefølge) op til et maksimum på 250. Eller du kan eksportere alle posterne i en liste. Når du eksporterer alle posterne i en liste, sættes eksportanmodningen i kø og udføres som et batchjob.

Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Liste - Eksporter alle felter eller privilegiet Liste - Eksporter viste felter, for at du kan eksportere poster fra en liste. Når du eksporterer en liste over poster, fastlægger din brugerrolle de felter, som du kan eksportere, på følgende måde:

- Hvis privilegiet Liste - Eksporter alle felter er aktiveret i din brugerrolle, kan du vælge at eksportere alle felterne i posterne eller kun eksportere de felter, der vises i listen.
- Hvis privilegiet Liste - Eksporter viste felter er aktiveret i din brugerrolle, men privilegiet Liste - Eksporter alle felter ikke er aktiveret, kan du vælge kun at eksportere de felter, der vises i listen.

Følgende procedure beskriver, hvordan du eksporterer op til 250 poster i en liste.

Sådan eksporterer du 250 poster i en liste

- 1 Åbn listen over poster, som du vil eksportere.
- 2 Sorter evt. listen, så de poster, som du vil eksportere, vises øverst på listen.
TIP: Klik på kolonneoverskriften for at sortere listen efter kolonne. Klik på kolonneoverskriften igen for at sortere listen efter den samme kolonne men i omvendt rækkefølge.
- 3 Klik på Menu på postens listeside, og vælg Eksporter liste.
- 4 På siden Eksporter liste:
 - Vælg indstillingen Øjeblikkelig eksport i afsnittet Listeeksporttype.
 - Vælg de ønskede indstillinger i afsnittene Felter til eksport og Feltafgrænsers.
BEMÆRK: Afsnittet Felter til eksport er kun tilgængeligt, hvis din brugerrolle har privilegiet Liste - Eksporter alle felter.
- 5 Klik på Eksporter.
- 6 Klik på Download for at downloade filen.

BEMÆRK: Hvis du vælger Øjeblikkelig eksport i afsnittet Listeeksporttype, sendes ingen e-mailunderretning, når eksportprocessen er fuldført.

Følgende procedure beskriver, hvordan du eksporterer alle posterne i en liste.

Sådan eksporterer du alle posterne i en liste

- 1 Åbn listen over poster, som du vil eksportere.
- 2 Klik på Menu på postens listeside, og vælg Eksporter liste.
- 3 På siden Eksporter liste:
 - Vælg indstillingen Eksport i kø i afsnittet Listeeksporttype.
 - Vælg de ønskede indstillinger i afsnittene Felter til eksport og Feltafgrænser.

BEMÆRK: Afsnittet Felter til eksport er kun tilgængeligt, hvis din brugerrolle har privilegiet Liste - Eksporter alle felter.
 - Marker afkrydsningsfeltet Aktiver e-mailunderretning (gælder kun for eksport i kø), hvis du ønsker, at en e-mailunderretning sendes, efter eksportprocessen er fuldført.

BEMÆRK: Dette afkrydsningsfelt er som standard markeret og gælder kun, hvis du udfører en eksport i kø.
 - Marker afkrydsningsfeltet Medtag weblink-URL i eksportfiler, hvis du ønsker, at URL'er skal medtages i den eksporterede CSV-fil.

Standardværdien af afkrydsningsfeltet Medtag weblink-URL i eksportfiler kontrolleres af afkrydsningsfeltet Medtag weblink-URL i eksportfiler i firmaprofilen. Du kan vælge at markere eller fjerne markering af denne indstilling til hver eksportanmodning. Se Konfiguration af integrationsindstillinger for at få flere oplysninger om dette afkrydsningsfelt.
- 4 Klik på Eksporter.

Siden Personlig eksportanmodningskø vises.
- 5 Klik på Opfrisk for at se, om opdateringsanmodningen er fuldført, hvis eksportanmodningen findes i afsnittet Ventende anmodninger på siden.
- 6 Klik på linket Liste eller Posttype for at åbne siden Detalje om listeeksportanmodning, når eksportanmodningen vises i afsnittet Fuldførte anmodninger på siden Personlig eksportanmodningskø.
- 7 Vælg Download i menuen på postniveau til vedhæftningen i afsnittet Eksportanmodning: Vedhæftning på siden, og gem dernæst zipfilen.

Zipfilen består af en tekstfil med eksportoversigt og en CSV-fil, der indeholder de poster, som du eksporterede.

Detaljer om eksportanmodningen er tilgængelige på siden Personlig eksportanmodningskø indtil den bevarelsesperiode, der er angivet til eksportanmodninger for dit firma, udløber. Den zipfil, der indeholder outputtet fra eksportanmodningen, er tilgængelig via siden Personlig eksportanmodningskø indtil den bevarelsesperiode, der er angivet til vedhæftninger til eksportanmodning for dit firma, udløber. Se [Visning af eksportanmodninger](#) (se "[Visning af dine eksportanmodninger](#)" på side 893) for at få flere oplysninger om siden Personlig eksportanmodningskø.

Overførsel af ejerskab til poster

Du ejer en post, når dit navn står i feltet Ejer. Typisk kan du se og redigere alle poster, som du ejer.

Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til en posttype, kan du automatisk blive ejer af en post, når du opretter posten. Se [Om dataadgang, postdeling og postejskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Du kan også blive ejer af en post, når en af følgende sker:

- Posten tildeles dig.
- Du findes i en gruppe, der ejer posten. I tilfælde af gruppeejerskab vises dit navn muligvis ikke i feltet Ejer.

Du kan overføre ejerskab af de fleste poster, hvis:

- Du ejer posten.
- En af dine direkte rapporterende medarbejdere ejer posten.
- Din brugerrolle og dine adgangsniveauer tillader det.

BEMÆRK: Du kan også overføre ejerskab til konto-, kontakt- og salgsmulighedsposter, hvis postejeren har tildelt dig fulde adgangsrettigheder til posten.

Sådan overfører du ejerskab af en post

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.
- 2 Klik på Rediger på detaljesiden for at åbne redigerings siden
BEMÆRK: Hvis funktionen til inline-redigering er aktiveret til dit firma, behøver du ikke åbne redigerings siden. I stedet kan du redigere feltet Ejer direkte på detaljesiden.
- 3 Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Ejer.
- 4 Klik på linket Efternavn til en anden medarbejder i opslagsvinduet.
- 5 Gem posten.

Deling af poster (team)

For nogle posttypers vedkommende kan du dele en post, så et brugerteam kan se den. Følgende posttyper kan deles af team:

- Konto
- Akkreditering
- Aktivitet

- Applikation
- Forretningsplan
- Certificering
- Kontakt
- Kursus
- Tilpassede objekter
- Handelsregistrering
- Begivenhed
- Eksamen
- Husstand
- Kundeemne
- MDF-anmodning
- Målsætning
- Salgsmulighed
- Rækkefølge
- Partner
- Portefølje
- Prøveanmodning
- Serviceanmodning
- Særlig prissætningsanmodning

Med kontoposter kan du dele de kontakt- og salgsmulighedsposter, der er linket til den pågældende kontopost.

Om team og postejer tilstande

Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, har en post muligvis ikke en ejer. Posten kan i stedet have en primær tilpasset bog eller kan have ingen ejer eller primær tilpasset bog. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande. Postejer tilstande gælder kun for posttyper, der understøtter bøger.

Hvis firmaadministratoren ændrer postejer tilstanden til en posttype, kan en post, der tidligere havde en ejer, få ejeren fjernet fra posten, første gang den post opdateres, efter postejer tilstanden er ændret. Når dette sker, forbliver alle medlemmerne af teamet, undtagen den tidligere ejer af posten, medlemmer af teamet. Virkemåden er den samme til teammedlemmer, som er medlemmer af en foruddefineret gruppe. Dvs. alle medlemmerne af teamet, undtagen den tidligere ejer af posten, forbliver medlemmer af teamet. Konto-posttypen er imidlertid en undtagelse fra denne regel. Hvis den tidligere ejer af en konto er medlem af en foruddefineret gruppe, fjernes alle medlemmerne af gruppen fra teamet. Teammedlemmer, som ikke er medlemmer af den foruddefinerede gruppe, forbliver medlemmer af teamet, som det er tilfældet med andre posttyper.

BEMÆRK: I standardapplikationen bevares den tidligere ejer af posten ikke som medlem af teamet, som beskrevet her. Administratoren kan imidlertid konfigurere posttypen, så den tidligere ejer af posten bevares som medlem af teamet på posten. Se [Tilpasning af tidligere ejerskab til delte poster](#) for at få oplysninger om konfiguration af en posttype, så den tidligere ejer bevares som medlem af teamet.

Du skal først føje personen til teamet til den valgte post for at dele en post. Dernæst angiver du adgangsprofilen for brugeren til den post.

BEMÆRK: Du føjer brugere til et aktivitetsteam i det relaterede oplysningsafsnit Brugere på siden Detalje: Aktivitet. Når du føjer en bruger til et aktivitetsteam, kan du ikke angive adgangsprofilen for brugeren til aktivitetsrecorden. Brugeren får automatisk ReadOnly-adgangsprofil til aktiviteten. Den bruger, hvis navn vises i feltet Delegeret af på en aktivitet, får automatisk den fulde adgangsprofil til aktiviteten. Det adgangsniveau, som brugeren har til posten, afhænger af, hvordan adgangsprofilen er konfigureret. Uanset hvordan ReadOnly-adgangsprofilen er konfigureret, kan kun aktivitetsejeren og den bruger, hvis navn vises i feltet Delegeret af på en aktivitet, fjerne brugere fra den aktivitet. Se [Planlægning af aftaler med andre](#) (på side 226) for at få oplysninger om tilføjelse af brugere til aktiviteter.

Sådan deler du en post

1 Vælg posten.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

2 Rul ned til afsnittet Team på postens detaljeside, og klik på Tilføj brugere.

3 Klik på ikonet Opslag ved siden af Bruger i vinduet Team - Tilføj bruger.

4 Vælg en medarbejder i opslagsvinduet.

5 Angiv roller og adgangsniveauer:

BEMÆRK: Din applikation kan være forskellig fra disse indstillinger afhængigt af posttypen og opsætningen.

a (Valgfrit) Vælg en indstilling i rullelisten Teamrolle for at forklare den rolle, som den linkede post spiller i relation til hovedposten.

b Vælg en adgangsprofil i rullelisten Adgang for at angive teammedlemmers adgangsrettigheder til posttypen. Følgende adgangsprofiler er tilgængelige som standard:

- **Skrivebeskyttet.** I standardapplikationen tillader denne adgangsprofil, at brugere ser poster, men ikke ændrer dem.
- **Rediger.** I standardapplikationen tillader denne adgangsprofil, at brugere opdaterer poster.
- **Fuld.** I standardapplikationen tillader denne adgangsprofil, at brugere opdaterer eller sletter poster.

BEMÆRK: Administratorer kan ændre adgangsstillingerne på standardadgangsprofilerne.

Firmaadministratorer kan gøre andre adgangsprofiler tilgængelige for team.

BEMÆRK: Dine managere har ejeradgang til deres underordnede poster uanset indstillingen af Managersynlighed aktiveret på firmaprofilen og uanset dine udvælgelser i rullelisten Adgang. Til enhver bruger er den mest liberale adgang, der er sat i applikationen, den, der

fastlægger brugerens adgangsniveau. Se Adgangsprofilstyring for at få flere oplysninger om adgangsp profiler.

- 6 Klik på Gem.
- 7 (Kun salgsmulighedsteam) Gør følgende for at allokere en del af eller hele omsætningen på en salgsmulighed til et teammedlem:
 - a Klik på Rediger brugere i afsnittet Salgsmulighedsteam på siden Detalje: Salgsmulighed.
 - b Indtast procentdel af værdien, der skal allokere til teammedlemmet, i feltet Procentopdeling på siden Salgsmulighedsteam - Rediger brugere.

Værdien i feltet Procentopdeling kan være et hvilket som helst tal fra 0 (nul) til 100.

BEMÆRK: Feltet Opdelt omsætning er et skrivebeskyttet felt, der beregnes ud fra feltet Procentopdeling i salgsmulighedsteamposten og feltet Omsætning i salgsmulighedsposten.
 - c Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emne for at få relaterede oplysninger om salgsmulighedsteam:

- [Om salgsmulighedsteam](#) (på side 349)

Ændring af den primære tilpassede bog på en post

Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til en posttype, kan en post med den type have en primær tilpasset bog knyttet til posten i stedet for at have en postejer. Du kan ændre den primære tilpassede bog på en post. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Sådan ændrer du den primære tilpassede bog på en post

- 1 Klik på ikonet Opslag i feltet Bog på postdetaljesiden.
- 2 Find den tilpassede bog, som du vil knytte til posten, i opslagsvinduet, og klik dernæst på Vælg.

BEMÆRK: Kun bøger, der kan indeholde data, kan være knyttet til en post.

Den tilpassede bog, der tidligere var den primære bog på posten, fjernes fra posten. Hvis du ønsker at knytte den tilpassede bog til posten, skal du føje bogen til posten i afsnittet Bog på postdetaljesiden.

BEMÆRK: Du kan ikke redigere afkrydsningsfeltet Primær på en tilpasset bogpost i det relaterede oplysningsafsnit Bog på en postdetaljeside.

Opdatering af grupper af poster

Mange posttyper på øverste niveau understøtter funktionen Masseopdater, som giver dig mulighed for at opdatere værdierne i felter til en gruppe poster på samme tid. Du vil måske ændre ejerskabet af en postbatch til en anden medarbejder. Du kan gøre det ved at opdatere grupper af poster.

BEMÆRK: Visse posttyper, som er specifikke for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition, understøtter ikke funktionen Masseopdater, heriblandt posttyperne Meddelelsesrespons, Meddelelsesplan, Element i meddelelsesplan, Relationer for element i meddelelsesplan, Lagerrevisionsrapport, Lagerperiode, Ansvarsfraskrivelse til prøve, Prøvetransaktion og Transaktionselement.

Du kan opdatere værdier i op til 100 udvalgte poster ad gangen for posttyper, der understøtter funktionen Masseopdater. Hvis der er mere end 100 poster i listen, kan du gentage opgave, indtil alle posterne er opdateret. Eller du kan indsnævre listen yderligere, så kun de poster, som du vil opdatere, findes i listen.

Følgende overvejelser gælder, når grupper af poster opdateres:

- Din brugerrolle skal omfatte mindst ét af følgende privilegier: Masseopdater hvilket som helst felt eller Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet, for at kunne opdatere en gruppe poster. Hvis din brugerrolle ikke omfatter mindst ét af følgende privilegier, kan du ikke bruge funktionen Masseopdater.

Hvis din brugerrolle har privilegiet Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet, og ikke har privilegiet Masseopdater hvilket som helst felt, kan den samling felter, som du kan opdatere via funktionen Masseopdater, være begrænset. Hvis detaljesidelayoutet, der er tildelt til din brugerrolle for den posttype, som du opdaterer, er et statisk layout, kan du kun opdatere de felter, der er redigerbare for dig på det detaljesidelayout, som er tildelt til din brugerrolle for posttypen. Hvis detaljesidelayoutet imidlertid er et dynamisk layout, er den samling af felter, som du kan opdatere via funktionen Masseopdater, ikke begrænset.

Hvis din brugerrolle har privilegiet Masseopdater hvilket som helst felt, er den samling af felter, som du kan opdatere via funktionen Masseopdater, ikke begrænset, uanset om din brugerrolle også har privilegiet Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet, og uanset om detaljesidelayoutet er statisk eller dynamisk.

BEMÆRK: Visse systemfelter er altid skrivebeskyttet og kan kun opdateres af Oracle CRM On Demand. Nogle eksempler på felter, der altid er skrivebeskyttede er feltet Oprettet og feltet Oprettet: Dato, som begge er tilgængelige på mange posttyper.

- Hvis du bruger funktionen Masseopdater til at ændre værdien i feltet Salgsstadie på en eller flere salgsmulighedsposter, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % på de poster ikke til standard sandsynlighedsprocenten til det nye salgsstadie. Hvis du ønsker, at sandsynlighedsprocenten på salgsmuligheder skal ændres, når salgsstadiet opdateres, skal du ændre salgsstadiet på hver post enkeltvis eller vha. Web Services. Se Integration af Web Services for at få oplysninger om webservices.
- Du kan ikke opdatere individuelle adressefelter på poster, så som konti, kontakter, kundeemner osv., via funktionen Masseopdater. Hvis dit firma bruger delte adresser, kan du imidlertid opdatere felterne på adresseposter på øverste niveau. Se [Adresser](#) og [Deling af adresser mellem konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter](#) (på side 374).

BEMÆRK: Du kan bruge funktionen Masseopdater til at opdatere værdierne i felter i en gruppe produktomsætningsposter, der er linket til en salgsmulighed på samme tid. Se [Linkning af produkter til salgsmuligheder](#) (på side 339) for at få oplysninger om opdatering af værdierne i en gruppe produktomsætningsposter til salgsmulighed.

Før du går i gang:

- Opret evt. en liste for at opsamle de poster, som du vil opdatere. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få oplysninger om oprettelse og brug af lister.
- Din brugerrolle skal omfatte mindst ét af følgende privilegier: Masseopdater hvilket som helst felt eller Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet, for at kunne opdatere en gruppe poster.
- Se [Om salgsstadier og funktionen Masseopdatering](#) (på side 350) for oplysninger om de værdier, der kan vælges, når du opdaterer feltet Salgsstadiet på salgsmulighedsposter.

Følgende procedure beskriver, hvordan du opdaterer udvalgte poster i en liste.

Sådan opdaterer du udvalgte poster i en liste

- 1 Åbn listen over poster, som du vil opdatere.
BEMÆRK: Når du bruger funktionaliteten Masseopdatering, kan du kun opdatere de poster, der vises på listesiden. Hvis du f.eks. kun viser 10 poster på listesiden, kan du kun opdatere de 10 poster. Du kan få vist maksimalt 100 poster på listesiden.
- 2 Sorter evt. listen, så de poster, som du vil opdatere, vises øverst på listen.
TIP: Klik på kolonneoverskriften for at sortere listen efter kolonne. Klik på kolonneoverskriften igen for at sortere listen efter den samme kolonne men i omvendt rækkefølge.
- 3 Klik på Menu på postens listeside, og vælg Masseopdatering.
- 4 Trin1: Ryd afkrydsningsfeltet for poster, som du ikke vil opdatere, og klik dernæst på Næste.
- 5 Trin 2: Marker de felter, som du vil opdatere, og indtast nye værdier til de felter.
Du kan markere op til fem felter, der skal opdateres til nye værdier. Lad kolonnen Værdi stå tom i trin 2 for at fjerne eksisterende værdier fra et felt.
- 6 Klik på Afslut.

Fletning af poster

Til visse posttyper kan du flette to poster til én post, hvis du har en dubletpost. Flettefunktionaliteten understøttes til posttyperne Konto, Kontakt, Division, Husstand, Kundeemne, Partner, Portefølje og Serviceanmodning.

BEMÆRK: Se [Om fletning af divisioner og sletning af divisioner](#) for at få oplysninger om, hvad der sker, når du fletter divisioner.

Når du fletter to poster, kan du angive feltværdierne fra de poster, som du vil beholde i den post, som du bevarer, og som kaldes den *primære post*. Den post, der slettes, kaldes *dubletposten*.

BEMÆRK: Hvis dit firma bruger fælles adresser, kan du ikke vælge de individuelle felter i fakturerings- og forsendelsesadresserne samt de primære adresser, der skal bevares, når du fletter to konti eller to kontakter. Som standard bevares fakturerings- og forsendelsesadresserne samt de primære adresser i den primære post.

Kom i gang

Se [Felter til konto: Klargøring til import](#) og [Felter til kontakt: Klargøring til import](#) for at få flere oplysninger om disse felter. Se [Adresser](#) for at få flere oplysninger om fælles adresser.

Følgende overvejelser gælder ved fletning af poster:

- Hvis et felt har samme værdi i både den primære post og dubletposten, og hvis feltet er påkrævet, kan du ikke ændre værdien i det felt under fletteoperationen. Hvis feltet ikke er påkrævet, kan du imidlertid vælge en tom værdi i stedet for den eksisterende værdi i feltet.
- I felter, der opdateres af systemet, standardangives værdien til værdien fra den primære post under fletteoperationen, og du kan ikke ændre værdien.
- I et MultiVælg-valglistefelt kan du angive den samling værdier, som du vil bevare. Du kan vælge følgende indstillinger under fletteoperationen:
 - Samlingen af værdier fra den primære post.
 - Samlingen af værdier fra dubletposten.
 - En samling af værdier, der omfatter værdierne fra begge poster op til et maksimum på 10 værdier. Hver værdi medtages kun én gang, selvom den værdi vises i samlingen af værdier på begge poster.
 - En tom værdi, hvis feltet ikke er påkrævet.
- Med undtagelse af tilpassede bøger, der er linket til dubletposten, er alle posterne, der er linket til dubletposten, automatisk linket til den primære post.

I de fleste tilfælde kontrollerer Oracle CRM On Demand ikke for dupliserede, relaterede poster. Du skal slette relaterede dubletposter for at fjerne dem. I tilfælde af salgsmuligheder, der er linket til konti, linker Oracle CRM On Demand imidlertid ikke en salgsmulighed fra en flettet konto til den primære konto, hvis salgsmuligheden har samme salgsmulighedsnavn og primær kontakt-id som en salgsmulighed, der allerede er linket til den primære konto.

BEMÆRK: Når du fletter to poster, bevares evt. tilpassede bøger, der er linket til den primære post, altid, men tilpassede bøger, der er linket til dubletposten, er ikke automatisk linket til den primære post. Administratoren kan imidlertid aktivere en indstilling på firmaprofilen, så du kan linke de tilpassede bøger til den primære post automatisk, når du fletter posterne. Se [Om bevarelse af linkede tilpassede bøger, når du fletter poster](#) (på side 153).

- Når du fletter konti, føjes ejeren af dubletkontoposten til kontoteamet og gives fuld adgang til den primære post.
- Hvis der er mere end 9999 poster af en enkelt posttype, der linket til en af de poster, som du vil flette, udføres fletteoperationen ikke korrekt. Desuden hvis der er et stort antal poster af en hvilken som helst type, der linket til en af de poster, som du vil flette, får fletteoperationen muligvis timeout, selvom antallet af linkede poster af en enkelt posttype ikke overskrider 9999. Andre faktorer kan også bevirke, at en fletteoperation får timeout, såsom de posttyper, der er involveret i fletteoperationen, dit netværks hastighed og belastningen på Oracle CRM On Demand-databasen og Oracle CRM On Demand-serveren. Du kan undgå disse problemer ved at gøre følgende:
 - Ophæv link af nogle af de linkede poster fra den overordnede post efter behov, før du fletter de overordnede poster.
 - Udfør fletteoperationer uden for spidsbelastningsperioder.

Før du går i gang:

- Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Flet poster, for at du kan udføre denne procedure. Din brugerrolle skal også omfatte både privilegiet Håndter brugere og privilegiet Håndter roller og adgang, for at du kan flette poster af typen Division.
 - Mindst én af følgende betingelser skal være opfyldt:
 - Dit adgangsniveau til den primære post og til dubletposten skal tillade, at du sletter posten.
 - Din brugerrolle omfatter privilegiet Flet poster uden sletteadgang.
- Knappen Flet er ikke tilgængelig i posten, hvis dit adgangsniveau til den primære post ikke tillader, at du sletter posten, og hvis din brugerrolle ikke omfatter privilegiet Fletterecords uden sletteadgang.
- Noter postnavnene, så du kan vælge dem under sletning.

Sådan fletter du to poster

- 1 Vælg den post, som du vil bevare som den primære post.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.
- 2 Klik på knappen Flet på postens detaljeside.
- 3 Klik på ikonet Opslag i trin 1, og vælg dubletposten.
- 4 Gennemgå værdierne til hver post i trin 2, og vælg de værdier, der skal gemmes med posten.
Kolonnen Værdi, der skal gemmes viser som standard værdierne fra den primære post.
- 5 Hvis du ønsker, at de poster, der er linket til dubletposten, også skal linkes til den primære post, når posterne flettes, skal du markere afkrydsningsfeltet i trin 3.
BEMÆRK: Trin 3 vises kun, hvis afkrydsningsfeltet Aktiver fletning af dubletposts bøger er markeret på firmaprofilen. Hvis trin 3 ikke findes, eller hvis du ikke markerer afkrydsningsfeltet i trin 3, linkes bøger, der er linket til dubletposten, ikke automatisk til den primære post, når posterne flettes. Se [Om bevarelse af linkede tilpassede bøger, når du fletter poster](#) (på side 153).
- 6 Klik på Afslut.

Om bevarelse af linkede tilpassede bøger, når du fletter poster

Når du fletter to poster, bevares evt. tilpassede bøger, der er linket til den primære post, altid, men tilpassede bøger, der er linket til dubletposten, er ikke automatisk linket til den primære post. Det betyder, at hvis en bruger har adgang til dubletposten via medlemskab af en tilpasset bog, der er linket til dubletposten, og hvis brugeren ikke har adgang til dubletposten eller den primære post via en anden adgangskontrolkomponent, vil den bruger ikke have adgang til den primære post, efter posterne er flettet, medmindre du manuelt linker den relevante bog til den primære post, efter du har flettet posterne.

Hvis administrator imidlertid markerer afkrydsningsfeltet Aktiver fletning af dubletposts bøger på firmaprofilen, giver et yderligere trin i fletteoperationen mulighed for at linke dubletpostens tilpassede bøger til den primære post, når du fletter to poster.

Postejerskabstilstande og fletning af poster

Hvis du vælger muligheden for at linke dubletpostens tilpassede bøger til den primære post, når du fletter to poster, fastlægger den postejerskabstilstand, der er konfigureret til posttypen, hvilke tilpassede bøger linkes til den primære post, efter du har flettet posterne, som beskrevet i følgende afsnit.

Brugertilstand

Hvis posttypen er konfigureret i brugertilstand, sker følgende, når du har flettet posterne:

- Feltet Bog på den primære post viser brugerbogen for ejeren af den primære post.
- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til dubletposten, linkes til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.
- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til den primære post, fortsætter med at være linket til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.

Bogtilstand

Hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand, sker følgende, når du har flettet posterne:

- Den tilpassede bog, som du vælger i feltet Bog i trin 2 af fletteoperationen, bliver den primære bog til den primære post. Hvis du vælger bogen fra den primære post, linkes den primære bog fra dubletposten til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside. Hvis du imidlertid vælger bogen fra dubletposten som den primære bog, linkes den bog, der var den primære bog til den primære post, ikke automatisk til den primære post.
- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til dubletposten, linkes til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.
- Alle de ikke-primære tilpassede bøger, der blev linket til den primære post, fortsætter med at være linket til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.

Blandet tilstand

Hvis posttypen er konfigureret i Blandet-tilstand, sker følgende, når du har flettet posterne:

- Hvis den primære post og dubletposten begge har en ejer tildelt, er virkemåden den samme som virkemåden, når posttypen konfigureres i brugertilstand.
- Hvis den primære post og dubletposten begge har en primær tilpasset bog tildelt, er virkemåden den samme som virkemåden, når posttypen konfigureres i bogtilstand.
- Hvis den primære post har en ejer tildelt, og hvis dubletposten har en primær tilpasset bog tildelt, sker følgende, efter posterne er flettet:
 - Den tilpassede bog, som du vælger i feltet Bog i trin 2 af fletteoperationen, vises i feltet Bog til den primære post, efter posterne er flettet. Hvis du vælger den tilpassede bog fra dubletposten, bliver den

tilpassede bog den primære bog til den primære post, og feltet Ejer på den primære post udfyldes ikke.

Hvis du vælger brugerbogen fra den primære post, bliver den bruger ejeren af den primære bog, og feltet Bog for den primære post viser brugerbogen for ejeren af den primære post. Den primære post har ingen primær tilpasset bog tildelt.

- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til dubletposten, heriblandt den tilpassede bog, der var den primære bog på dubletposten, linkes til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.
- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til den primære post, fortsætter med at være linket til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.
- Hvis den primære post har en primær bog tildelt, og dubletposten har en ejer tildelt, sker følgende:
 - Den tilpassede bog, som du vælger i feltet Bog i trin 2 af fletteoperationen, vises i feltet Bog til den primære post, efter posterne er flettet. Hvis du vælger den tilpassede bog fra den primære post, fortsætter den tilpassede bog med at være den tilpassede bog til den primære post, og feltet Ejer på den primære post udfyldes ikke.

Hvis du vælger brugerbogen fra dubletposten, bliver den bruger ejeren af den primære bog, og feltet Bog på den primære post viser brugerbogen for den bruger. Den primære post har ingen primær tilpasset bog, efter posterne er flettet. Den tilpassede bog, der tidligere var den primære bog til de primære poster, linkes ikke automatisk til den primære post, efter posterne er flettet.

- Alle de tilpassede bøger, der blev linket til dubletposten, linkes til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.
- Alle de ikke-primære tilpassede bøger, der blev linket til den primære post, fortsætter med at være linket til den primære post i det relaterede oplysningsafsnit Bøger på den primære posts detaljeside.

Om oplysningerne i links til tilpassede bøger

Hvis en tilpasset bog er linket til den primære post samt dubletposten, før du fletter posterne, bevares oplysningerne i linket til bogen fra den primære post, efter posterne er flettet, heriblandt indstillingen i afkrydsningsfeltet Automatisk tilknytning. Hvis en tilpasset bog er linket til dubletposten og ikke er linket til den primære post, før du fletter posterne, sker følgende, når den tilpassede bog linkes til den primære post, efter posterne er flettet:

- Afkrydsningsfeltet Automatisk tilknytning i linket til den primære post er ikke valgt, selv om afkrydsningsfeltet Automatisk tilknytning blev valgt i linket til dubletposten.
- Felterne Startdato og Slutdato i linket til den primære post udfyldes med oplysningerne fra de tilsvarende felter i linket til dubletposten eller efterlades tomme, hvis de ikke blev udfyldt i linket til dubletposten.

Relaterede emner

Se følgende emne for at få flere oplysninger om postejerskabstilstande:

- [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49)

Tilføjelse af noter

Til posttyper, der understøtter notefunktionen, kan du tilføje en note på to måder:

- Ved at klikke på noteikonet øverst til højre på postens detaljeside. Ikonet er tilgængeligt, hvis meddelelsescenteret er aktiveret til firmaet. Med denne metode kan du føje noter til en liste med noter til posten og abonnere på noter, der føjes til posten.
- Ved at klikke på Ny i afsnittet Noter.

Typisk vil afsnittet Noter ikke være tilgængeligt, hvis firmaadministratoren har gjort noteikonet tilgængeligt. Hvis afsnittet Noter findes, føjes de noter, som du føjer til listen over noter, dog også til afsnittet Noter.

Se [Arbejde med meddelelsescenter](#) (på side 46) for at få flere oplysninger om meddelelsescenteret. Se [Arbejde med liste over noter](#) (på side 158) for at få flere oplysninger om brug af listen over noter.

Den metode, der bruges til at oprette en note, har ingen indflydelse på adgangstilladelserne til noten.

Sådan tilføjer du en note vha. noteikonet

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.
- 2 Klik på noteikonet på siden Detalje.
- 3 Klik på Ny note.
- 4 Udfyld emnet i øverste linje af noten.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Privat for at forhindre andre brugere i at se noten.
Se [Siden Redigering: Note](#) (på side 157) for at få oplysninger om, hvordan afkrydsningsfeltet Privat kontrollerer adgang til noten.
- 6 Klik på Gem.

Sådan tilføjer du en note i afsnittet Noter

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.
- 2 Rul ned til afsnittet Noter på detaljesiden, og klik på Ny i titellinjen Noter.
- 3 Udfyld emnet på siden Redigering: Note.
- 4 Vælg Privat for at forhindre andre i at se noten.
Se [Siden Redigering: Note](#) (på side 157) for at få oplysninger om, hvordan afkrydsningsfeltet Privat kontrollerer adgang til noten.
- 5 Gem posten.

Siden Redigering: Note

Siden Redigering: Note gør det muligt at føje en note til en post eller opdatere oplysninger i en eksisterende note. Den viser den komplette gruppe felter til en notepost. I følgende tabel beskrives felterne på siden Redigering: Note.

Felt	Beskrivelse
Emne	Et påkrævet felt, hvor du indtaster en kort beskrivelse af notens indhold eller formål.
Privat	<p>Hvis du er opretter af noten, virker afkrydsningsfeltet Privat på følgende måde:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis du ikke markerer afkrydsningsfeltet, eller hvis du fravælger afkrydsningsfeltet, efter det blev markeret tidligere, kan alle med adgang til posten se noten til posten. ■ Hvis du vælger afkrydsningsfeltet Privat, er noten ikke synlig som standard for andre brugere, selv om noten er linket til en post, der er synlig for andre. Noter er muligvis synlig for nogle brugere. Brugere med privilegiet Vis private noter aktiveret i deres brugerrolle kan se alle noter, der har afkrydsningsfeltet Privat markeret, uanset hvem ejer noten. Privilegiet Vis private noter tillader ikke, at en bruger opdaterer eller sletter en note, der har afkrydsningsfeltet Privat markeret, og som ejes af en anden bruger. Typisk gives privilegiet Vis private noter kun til firmaadministratorer. <p>Hvis du markerer afkrydsningsfeltet på en note, som du ikke har oprettet, kan kun opretteren af noten og brugere med privilegiet Vis private noter se noten, når du har gemt ændringerne. Du og andre brugere vil ikke kunne se noten. Dit navn vises imidlertid i feltet Ejer til noten.</p>
Beskrivelse	<p>Notens indhold. Det maksimale antal tilladte tegn er 16.350.</p> <p>BEMÆRK: Forskellige begrænsninger gælder, når du importerer noter i Oracle CRM On Demand. (Se Felter til note: Klargøring til import).</p>

Siden Note (liste)

Siden Note viser alle noter, der er linket til en post. Følgende tabel beskriver, hvad du kan gøre fra siden Note:

Handling	Trin
Opret en note	Klik på knappen Ny note i titellinjen Noter. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Redigering: Note, og gem posten.
Slet en note	Klik på linket Slet i rækken til den post, som du vil slette. Du kan gendanne slettede elementer op til 30 dage efter sletning.

Handling	Trin
Find en note	<p>Klik på et kolonnehoved for at sortere dataene til kolonnen. Hvis alfasøgekontrollerne er tilgængelige, kan du klikke på hovedet til emnekolonnen og dernæst klikke på et bogstav i bogstavlinjen for at finde noter, hvor emnet begynder med det bogstav. Klik på 0-9 for noter, der begynder med tal.</p> <p>BEMÆRK: Hvis dit brugersprog er koreansk, japansk, forenklet kinesisk eller traditionel kinesisk, er alfasøgekontrollerne ikke tilgængelige.</p>
Gå gennem listen	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.
Opdater en note	Klik på linket Rediger i rækken til den post, som du vil opdatere. Opdater oplysningerne på siden Redigering: Note, og gem posten. Hvis inline-redigering er aktiveret til firmaet, kan du også redigere de felter, der vises inline på siden Note.
Marker en note som privat	<p>Klik på linket Rediger i rækken til den post, som du vil opdatere. Marker afkrydsningsfeltet Privat på siden Redigering: Note. Hvis inline-redigering er aktiveret til firmaet, kan du også markere afkrydsningsfeltet Privat inline på siden Note.</p> <p>BEMÆRK: Nogle brugere har adgang til noter, der ejes af andre brugere, og som har afkrydsningsfeltet Privat markeret. Se Siden Redigering: Note (på side 157) for at få flere oplysninger om, hvordan afkrydsningsfeltet Privat kontrollerer adgang til noten.</p>
Se notedetaljer	Klik på linket Rediger i rækken til den post, som du vil se. Gennemgå notedetaljerne på siden Redigering: Note.

Arbejde med liste over noter

Hvis denne funktion er aktiveret til firmaet, indeholder detaljesiderne til poster et noteikon øverst til højre på siden. Tallet ved siden af noteikonet angiver antallet af noter, der er knyttet til posten.

Når du klikker på noteikonet, vises listen over noter. For hver note vises navnet på den bruger, der oprettede noten, sammen med emnet eller den første del af noteteksten, hvis der ikke er noget emne. Notens dato vises eller klokkeslæt, hvis noten er fra i dag.

Du kan gøre følgende fra listen over noter:

Handling	Trin
Se en note	Rul ned til den påkrævede note.
Opret en ny note	Klik på Ny note. Skriv et emne på første linje, skriv noten, og klik på Gem. Notens dato vises eller klokkeslæt, hvis noten er fra i dag.

Handling	Trin
	abonnerer på posten. Fra meddelelsescenteret kan brugere klikke på et link i noten for at navigere til posten.
Abonner på noter om posten	Klik på Abonner. Se Abonnering på noter (på side 159) for at få flere oplysninger.
Slet en note	Rul ned til den påkrævede note, og klik på Slet. Denne handling sletter kopien fra meddelelsescenteret og postens detaljesider.
Se detaljer om den bruger, som sendte en note	Rul ned til den påkrævede note, og klik på brugernavnet. Siden Brugerdetaljer til brugeren vises.

Abonnering på noter

Du kan abonnere på noter, der føjes til en post, så noten sendes til dit meddelelsescenter, når en person føjer en note til posten. Du kan abonnere på noter om alle poster, som du har adgang til.

Fra meddelelsescenteret kan du klikke på et link i en note om en post for at navigere til posten.

Se [Arbejde med meddelelsescenter](#) (på side 46) for at få flere oplysninger om meddelelsescenteret.

Sådan abonnerer du på noter om en post

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Klik på noteikonet på siden Detalje.
- 3 Klik på knappen Abonner.
Knappens label ændres til Opsig abonnement. Du kan annullere abonnementet ved at klikke på knappen Opsig abonnement.

Afsendelse af noter til andre brugere

Du kan sende en note til andre brugere ved at klikke på et noteikon, der vises ved siden af en brugers navn i applikationen. Notens sendes til brugerens meddelelsescenter.

Du kan bruge denne facilitet med felter, der er knyttet til et brugernavn, så som Fornavn, Ejer, Oprettet af og Ændret af. Disse felter vises i detaljesider, lister og andre steder i applikationen.

Fra meddelelsescenteret kan du svare på noter fra andre brugere.

Du kan føje brugerposter til afsnittet Foretrukne poster i handlingslinjen. Derved får du hurtig adgang til de brugere, som du ofte sender meddelelser til.

Se [Arbejde med meddelelsescenter](#) (på side 46) for at få flere oplysninger om brug af meddelelsescenteret.

Sådan sender du en note til en anden bruger

- 1 Flyt markøren hen over det felt, der er knyttet til brugernavnet, så noteikonet vises.
- 2 Klik på noteikonet.
- 3 Skriv noten, og klik på Gem.

Arbejde med vedhæftninger

Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer din brugerrolle og dine adgangsprofiler, kan du muligvis vedhæfte filer (og i nogle tilfælde URL-adresser) til forskellige posttyper. Du kan finde instruktioner om vedhæftning af filer i følgende emner:

- Se [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163) for at få instruktioner om vedhæftning af filer og URL-adresser via det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger.
- Se [Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter](#) (på side 167) for at få instruktioner om vedhæftning af filer til poster, der understøtter vedhæftningsfelter.

Se [Om vedhæftninger](#) (på side 160) for en liste over de posttyper, der understøtter det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger, og en liste over de posttyper, der understøtter vedhæftningsfelter.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få flere oplysninger om vedhæftninger:

- [Om vedhæftninger](#) (på side 160)
- [Vedhæftningsrelaterede elementer](#) (på side 165)
- [Siden Liste: Vedhæftning](#) (på side 166)

Om vedhæftninger

Afhængig af posttypen, og hvordan firmaadministratoren har konfigureret Oracle CRM On Demand, kan du vedhæfte filer til nogle poster på følgende måder:

- Via det relaterede element Vedhæftninger på overordnede poster
- Via vedhæftningsfelter

Om det relaterede element Vedhæftninger

På visse posttyper kan firmaadministratoren føje det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger til dit postsidelayout. Du kan dernæst linke flere vedhæftninger til en overordnet post. En vedhæftning, der er linket til en overordnet post på denne måde, kan indeholde en fil eller en URL-adresse.

Følgende posttyper understøtter de prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Tilpassede objekter 01, 02 og 03
- Forhandler
- Begivenhed
- Kapital
- Kapitalanmodning
- Husstand
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Partner
- Programmedlemskab
- Serviceanmodning
- Løsning

Vedhæftninger kan også linkes til varslingsposter og salgsstadieposter

Se følgende emner for at få oplysninger om vedhæftning af filer og URL-adresser til poster via det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger:

- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Vedhæftningsrelaterede elementer](#) (på side 165)
- [Siden Liste: Vedhæftning](#) (på side 166)

Om felter til vedhæftning

I følgende posttyper kan du vedhæfte en enkelt fil til en post via vedhæftningsfelter. Afhængig af hvordan firmaadministratoren har konfigureret dine sidelayout, er vedhæftningsfelterne muligvis tilgængelige på følgende posttyper:

- Tilpassede objekter 01, 02, 03, 04 og højere

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan også konfigurere Tilpasset objekt-posttyper som relaterede elementer på andre posttyper. Hvis vedhæftningsfelterne er tilgængelige på den relaterede Tilpasset objekt-posttype, kan du vedhæfte én fil til hver relateret post. Sådanne konfigurationer gør det muligt at linke flere filer til en overordnet post. Se Om vedhæftningskonfigurationer for at få flere oplysninger.

- Rapporten Lagerrevision

Kom i gang

- Prøvetransaktion
- Signatur

Følgende posttyper understøtter også vedhæftningsfelter. Disse posttyper kan imidlertid kun anvendes som relaterede elementer, som følger:

- Akkrediteringsvedhæftning
Posttypen Akkrediteringsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Akkreditering.
- Ansøgningsvedhæftning
Posttypen Ansøgningsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Ansøgning.
- Forretningsplanvedhæftning
Posttypen Forretningsplanvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Forretningsplan.
- Certificeringsvedhæftning
Posttypen Certificeringsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Certificering.
- Kursusvedhæftning
Posttypen Kursusvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Kursus.
- Eksamensvedhæftning
Posttypen Eksamensvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Eksamen.
- MDF-anmodningsvedhæftning
Posttypen MDF-anmodningsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen MDF-anmodning.
- Målsætningsvedhæftning
Posttypen Målsætningsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Målsætning.
- Partnerprogramvedhæftning
Posttypen Partnerprogramvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Partnerprogram.
- Policevedhæftning
Posttypen Policevedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Police.
- Særlig prissætningsanmodningsvedhæftning
Posttypen Særlig prissætningsanmodningsvedhæftning kan kun gøres tilgængelig som et relateret element i posttypen Særlig prissætningsanmodning.

Nogle af disse posttyper er branchespecifikke eller specifikke for Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition og er muligvis ikke tilgængelige i din udgave af Oracle CRM On Demand.

Se [Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter](#) (på side 167) for at få oplysninger om vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter.

Vedhæftning af filer og URL'er til poster

BEMÆRK: Dette emne gælder kun for vedhæftninger, der er linket til poster via det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger. Se [Om vedhæftninger](#) (på side 160) for at få en liste over de posttyper, der understøtter det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger.

Til posttyper, der understøtter det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger, kan du vedhæfte filer og URL-adresser til en overordnet post. Når en fil eller URL-adresse er vedhæftet til en post, kan du:

- Se vedhæftningen
- Vælge en anden vedhæftning
- Opdatere filindholdet til en vedhæftet fil og erstatte den tidligere vedhæftning med den reviderede

Følgende overvejelser gælder, når filer hæftes til poster:

- Du kan uploade komprimerede filer, heriblandt zipfiler.
- Af hensyn til databeskyttelse og -sikkerhed tillader Oracle CRM On Demand ikke, at du vedhæfter eksekverbare filer med filtyper så som .exe eller .bat.

BEMÆRK: Når en bruger klikker på en eksekverbar fil med f.eks. filtypen .exe eller .bat, kan brugeren vælge at køre filen eller at gemme den. Oracle CRM On Demand tillader ikke, at du vedhæfter filer med disse filtyper til poster, netop med henblik på at forhindre, at brugere på denne måde kommer til at køre en eksekverbar fil direkte fra Oracle CRM On Demand. Du kan imidlertid komme uden om dette ved at give filen en anden filtype, før du uploader den. Hvis du f.eks. giver filen filtypen .txt, har en bruger, der klikker på filen, ikke mulighed for at køre filen. Brugeren skal gemme filen på en lokal maskine, ændre filtypen til den relevante type til den eksekverbare fil og dernæst køre den eksekverbare fil.

- Et filnavn kan indeholde et hvilket som helst tegn, som understøttes til brug i filnavne i Microsoft Windows.
- I tilfælde af filer, der er uploadet som vedhæftninger til poster gennem det prækonfigurerede, relaterede oplysningsafsnit Vedhæftninger, kan du ikke uploade to filer med det samme filnavn som vedhæftninger til den samme overordnede post. Alle billeder, der er uploadet fra mobilenheder, som bruger iOS-operativsystemet får imidlertid det samme navn af mobilenheden. For at sikre filnavnes entydighed inden for en gruppe vedhæftninger, der er linket til en overordnet post, vedføjer Oracle CRM On Demand det aktuelle tidsstempel til alle sådanne filers filnavn. Det betyder, at hvis du uploader den samme fil som en vedhæftning mere end én gang fra en mobilenhed, der bruger iOS-operativsystemet, tilføjes filen som en vedhæftning, hver gang du uploader den, men vedhæftningernes filnavne i Oracle CRM On Demand er forskellige.
- Hver fil, som du forsøger at uploade, scannes for vira. Hvis der findes en virus i filen, uploades filen ikke, og en meddelelse vises.
- Uploadede filer skal være på mindre end 20 MB. Overvej følgende muligheder, hvis du har en stor fil:
 - Komprimer filen for at gøre den mindre.
 - Opdel filen i mindre filer (og komprimer dem eventuelt).

- Anbring filen på en offentlig server, og angiv stien og filnavnet til den i stedet for at vedhæfte filen til en post.

Sådan vedhæfter du en fil eller URL-adresse til en post

- 1 Vælg den post, som filen eller URL-adressen skal vedhæftes.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

- 2 Rul ned til afsnittet Vedhæftninger på detaljesiden, og klik på Tilføj vedhæftninger eller Tilføj URL i titellinjen.

BEMÆRK: Hvis du vil sende brugere til en offentlig server for at få adgang til filen, skal du klikke på Tilføj URL i stedet for Tilføj vedhæftning og følge proceduren for tilføjelse af en URL og ikke en vedhæftet fil.

- 3 Gør følgende på siden Redigering af vedhæftning:

- For en vedhæftet fil: Klik på knappen Gennemse ved siden af feltet Fil, og vælg filen. Når du har valgt filen, viser feltet Vedhæftningsnavn navnet på filen uden filtypen som standard. Hvis du vil bruge et andet navn som det fremvisningsnavn, der identificerer den vedhæftede fil, skal du ændre værdien i feltet Vedhæftningsnavn.

BEMÆRK: Hvis du bruger en enhed med en version af iOS-operativsystemet, der understøttes til brug med Oracle CRM On Demand, vil muligheden for at tage et billede eller en video også være tilgængelig. Når du har taget billedet eller videoen, uploades det automatisk til Oracle CRM On Demand som en vedhæftning.

- For en URL-vedhæftning: Udfyld feltet URL med URL-adressen (f.eks.: www.crmondemand.com) og feltet Vedhæftningsnavn med et fremvisningsnavn, der identificerer URL-adressen. Den maksimalt tilladte længde på URL-adressen er 1999 tegn.

Hvis den tekststreng, som du indtaster i URL-feltet, starter med <http://> eller <https://>, konverteres teksten muligvis automatisk til et link, når feltværdien gemmes.

Afkrydsningsfeltet Konverter URL-tekstværdier til links på firmaprofilen fastlægger virkemåden af en sådan tekst i URL-feltet på følgende måde:

- Hvis afkrydsningsfeltet på firmaprofilen er markeret, konverteres teksten automatisk til et link, når feltværdien gemmes.
- Hvis afkrydsningsfeltet ikke er markeret, konverteres teksten ikke til et link.

BEMÆRK: Hvis du har lagt en vedhæftet fil på en offentlig server, skal du udfylde feltet URL med sti og filnavn vha. filen: direktiv som `file:/// <computer_name>/<katalog>/<file_name>` med 5 skråstreger efter fil: , f.eks. `file:///scdept/attachments/products.xls`. Se browserens produktokumentation for oplysninger om browserens support til det lokale filsystem og URL til delt sti vha. fil: protokol.

- 4 Klik på Gem på siden Redigering af vedhæftning.

Sådan ser du en vedhæftning

- 1 Vælg den post, som filen eller URL-adressen er vedhæftet.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

- 2 Rul ned til afsnittet Vedhæftninger på detaljesiden, og klik på Vis i den relevante række.

Sådan vælger du en anden vedhæftning

- 1 Vælg den post, som filen eller URL-adressen er vedhæftet.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

- 2 Rul ned til afsnittet Vedhæftninger på detaljesiden, og klik på linket Vedhæftningsnavn til den vedhæftning, som du vil erstatte.

- 3 Gør følgende på siden Redigering af vedhæftning:

- For en vedhæftet fil: Klik på knappen Gennemse, og vælg filen. Når du har valgt den nye fil, opdateres feltet Vedhæftningsnavn automatisk for at vise navnet på den nye fil uden filtypen. Opdater feltet Vedhæftningsnavn, hvis nødvendigt.
- For en URL-vedhæftning: Udfyld feltet URL med den nye URL-adresse, og opdater feltet Vedhæftningsnavn, hvis nødvendigt.

- 4 Klik på Gem på siden Redigering af vedhæftning.

TIP: Klik på linket Tilbage, indtil du er tilbage ved postens oprindelige detaljeside, for at verificere, at du har indtastet de korrekte vedhæftningsoplysninger. Gennemgå den nye vedhæftningspost i afsnittet Vedhæftninger.

Sådan opdaterer du en vedhæftet fil

- 1 Åbn vedhæftningen fra dens oprindelige placering, men ikke fra Oracle CRM On Demand.

- 2 Rediger filen, og gem den lokalt, f.eks. på dit lokale drev.

- 3 Log på Oracle CRM On Demand.

- 4 Vælg den post, som den opdaterede fil skal vedhæftes.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

- 5 Rul ned til afsnittet Vedhæftninger på detaljesiden, og klik på Erstat i rækken for den vedhæftede fil.

- 6 Vælg den opdaterede fil i vinduet Erstat vedhæftning, og klik på Gem.

Vedhæftningsrelaterede elementer

BEMÆRK: Dette emne gælder kun for vedhæftninger, der er linket til poster via det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger. Se [Om vedhæftninger](#) (på side 160) for at få en liste over de posttyper, der understøtter det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger.

Kom i gang

I følgende tabel beskrives feltoplysninger til en fil eller URL-adresse, som du vedhæfter som et relateret element til en post. Nogle felter vises på detaljesiderne til den posttype, som du vedhæfter filen til. Andre felter vises på siden Redigering af vedhæftning.

Gennemgå oplysningerne i følgende tabel for at sikre, at filen opfylder kravene til filstørrelse og filtype.

Felt	Beskrivelse
Fil	For en vedhæftet fil: Feltet viser sti og filnavn for den vedhæftede fil.
Vedhæftningsnavn	Det navn, som du vil bruge til at identificere filen eller URL-adressen. Når du uploader en fil som en vedhæftning, viser feltet Vedhæftningsnavn navnet på filen uden filtypen som standard, men du kan ændre navnet.
Størrelse (i byte)	For en vedhæftet fil: Filstørrelsen. Filstørrelsen skal være mindre end 20 MB. Hvis vedhæftningen er en URL-adresse, vises værdien 2 KB som standard i feltet Størrelse.
Type	For en vedhæftet fil: Feltet viser filtypen, f.eks. .doc for et Microsoft Word-dokument. Af hensyn til databeskyttelse og -sikkerhed tillader applikationen ikke, at du vedhæfter filer med filtypen .exe. For en URL-vedhæftning vises URL-adressen.
URL	For en URL-vedhæftning: Feltet indeholder den komplette URL-adresse. Den maksimalt tilladte længde på URL-adressen er 1999 tegn.
Oprettet af	Alias for den person, der først vedhæfter filen til posten. Værdien i feltet genereres af systemet.
Ændret af	Navn på den person, der opdaterer posten, efterfulgt af dato og klokkeslæt for opdateringen. Værdien i feltet genereres af systemet.

Siden Liste: Vedhæftning

BEMÆRK: Dette emne gælder kun for vedhæftninger, der er linket til poster via det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger. Se [Om vedhæftninger](#) (på side 160) for at få en liste over de posttyper, der understøtter det prækonfigurerede, relaterede element Vedhæftninger.

Siden Liste: Vedhæftning viser alle filer og URL-adresser, der er linket til en post. Du får adgang til siden ved at klikke på linket Vis fuld liste i afsnittet Vedhæftninger i hovedposten.

I følgende tabel beskrives de opgaver, som du kan udføre fra siden Liste: Vedhæftning.

Handling	Trin
Vedhæft en fil til posten	Klik på knappen Tilføj vedhæftning i titellinjen Vedhæftninger. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Redigering af vedhæftning, og gem posten.
Vedhæft en URL til posten	Klik på knappen Tilføj URL i titellinjen Vedhæftninger. Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Redigering af vedhæftning, og gem

Handling	Trin
	posten.
Slet en vedhæftning	Klik på linket Slet i rækken til den post, som du vil slette. Du kan gendanne slettede elementer op til 30 dage efter sletning.
Find en vedhæftning	Klik på kolonnehovedet Vedhæftningsnavn for at sortere dataene. Klik dernæst på et bogstav i alfabetlinjen. Klik på 0-9 for vedhæftningsnavne, der begynder med tal.
Gå gennem listen	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vælg en anden vedhæftning, der skal erstatte den aktuelle	Klik på linket Erstat i rækken til den post, som du vil ændre. Vælg en anden fil på siden Redigering af vedhæftning, og gem posten.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.
Sorter listen med vedhæftninger	Klik på det understregede kolonnehoved, som du vil sortere på. Hvis kolonnehovedet ikke er understreget, kan du ikke sortere på det felt.
Se vedhæftningen	Klik på linket Vis i rækken til den post, som du vil se. Derved åbner filen, eller du føres til URL-adressen.

Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter

Vedhæftningsfelter understøttes på Tilpasset objekt-posttyper og på visse posttyper, der er branchespecifikke eller specifikke for Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition. Vedhæftningsfelterne gør det muligt at vedhæfte en enkelt fil til en post. Se [Om vedhæftninger](#) (på side 160) for at få en liste over de posttyper, hvor vedhæftningsfelter understøttes.

Firmaadministratoren fastlægger, om vedhæftningsfelterne er tilgængelige på sidelayout til din brugerrolle.

Følgende overvejelser gælder, når filer hæftes til poster:

- Du kan uploade komprimerede filer, heriblandt zipfiler.
- Af hensyn til databeskyttelse og -sikkerhed tillader Oracle CRM On Demand ikke, at du vedhæfter eksekverbare filer med filtyper så som .exe eller .bat.

BEMÆRK: Når en bruger klikker på en eksekverbar fil med f.eks. filtypen .exe eller .bat, kan brugeren vælge at køre filen eller at gemme den. Oracle CRM On Demand tillader ikke, at du vedhæfter filer med disse filtyper til poster, netop med henblik på at forhindre, at brugere på denne måde kommer til at køre en eksekverbar fil direkte fra Oracle CRM On Demand. Du kan imidlertid komme uden om dette ved at give filen en anden filtype, før du uploader den. Hvis du f.eks. giver filen filtypen .txt, har en bruger, der klikker på filen, ikke mulighed for at køre filen. Brugeren skal gemme filen på en lokal maskine, ændre filtypen til den relevante type til den eksekverbare fil og dernæst køre den eksekverbare fil.

- Et filnavn kan indeholde et hvilket som helst tegn, som understøttes til brug i filnavne i Microsoft Windows.
- I tilfælde af filer, der er uploadet som vedhæftninger til poster gennem det prækonfigurerede, relaterede oplysningsafsnit Vedhæftninger, kan du ikke uploade to filer med det samme filnavn som vedhæftninger til den samme overordnede post. Alle billeder, der er uploadet fra mobilenheder, som bruger iOS-operativsystemet får imidlertid det samme navn af mobilenheden. For at sikre filnavnes entydighed inden for en gruppe vedhæftninger, der er linket til en overordnet post, vedføjer Oracle CRM On Demand det aktuelle tidsstempel til alle sådanne filers filnavn. Det betyder, at hvis du uploader den samme fil som en vedhæftning mere end én gang fra en mobilenhed, der bruger iOS-operativsystemet, tilføjes filen som en vedhæftning, hver gang du uploader den, men vedhæftningernes filnavne i Oracle CRM On Demand er forskellige.
- Hver fil, som du forsøger at uploade, scannes for vira. Hvis der findes en virus i filen, uploades filen ikke, og en meddelelse vises.
- Uploadede filer skal være på mindre end 20 MB. Overvej følgende muligheder, hvis du har en stor fil:
 - Komprimer filen for at gøre den mindre.
 - Opdel filen i mindre filer (og komprimer dem eventuelt).
 - Anbring filen på en offentlig server, og angiv stien og filnavnet til den i stedet for at vedhæfte filen til en post.

I følgende procedure beskrives, hvordan en fil hæftes til en post via vedhæftningsfelter.

Sådan vedhæfter du en fil til en post via vedhæftningsfelter

- 1 Klik på papirclipsikonet i feltet Vedhæftning på siden Rediger til den post, som du vil vedhæfte filen til:



- 2 Gennemse for at finde den fil, som du vil vedhæfte, og vælg den.

BEMÆRK: Hvis du bruger en enhed med en version af iOS-operativsystemet, der understøttes til brug med Oracle CRM On Demand, vil muligheden for at tage et billede eller en video også være tilgængelig. Når du har taget billedet eller videoen, uploades det automatisk til Oracle CRM On Demand som en vedhæftning.

- 3 Gem ændringerne.

BEMÆRK: Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer sidelayoutet, ser du muligvis feltet Vedhæftning: Filnavn og feltet Vedhæftning: Størrelse (i byte) på siden. Hvis disse felter findes, udfyldes de automatisk med filnavnet og filstørrelsen, når du gemmer posten. Du kan ikke redigere disse felter.

Du kan fjerne en vedhæftet fil fra en post. Når du fjerner filen, slettes den imidlertid fra Oracle CRM On Demand-databasen, og du kan ikke gendanne fra Oracle CRM On Demand.

TIP: Før du fjerner filen fra posten, skal du downloade filen til din lokale maskine eller en anden server og gemme den.

I det følgende beskrives, hvordan du fjerner en fil fra en post.

Sådan fjerner du en fil fra en post

- 1 Klik på X-ikonet ved siden af feltet Vedhæftning på postens Rediger-side.
- 2 Bekræft, at du vil fjerne filen fra posten.

Brug af vurderingsscripts

Hvis firmaadministratoren konfigurerer vurderingsscripts, kan du få adgang til scripts for at indsamle oplysninger om kunden eller salgsmuligheden. Oplysningerne kan dernæst mappes til den overordnede post og bruges i rapporter og analyser bagefter.

Du kan få adgang til scripts fra disse posttyper:

- Konto (kontoundersøgelser)
- Aktivitet (vurderinger af aktivitet på et salgsbesøg, en opgave eller en aftale)
- Forretningsplan (vurderinger af forretningsplan)
- Kontakt (undersøgelser af kundetilfredshed)
- Kundeemne (scripts til kvalificering af kundeemne)
- Målsætning (vurderinger af målsætning)
- Salgsmulighed (vurderinger af salgsmulighed)
- Serviceanmodning (opkaldsscripts og undersøgelser af kundetilfredshed)

Firmaadministratoren kan konfigurere filtre som en hjælp til at identificere den relevante vurdering til en opgave. Et vurderingsscript til kvalificering af kundeemne kan f.eks. være konfigureret med følgende filtre:

- Kontoniveau = Guld
- Segment = Stor
- Region = Vest

Når du starter et vurderingsscript fra en kundeemnepost med de tilsvarende værdier i filterfelt, opstilles det korrekte script til kvalificering af kundeemne. Når en vurdering er fuldført, afspejles data, som firmaadministratoren ændrer efterfølgende i skabelonscriptet, ikke i den fuldførte vurderingspost. Svarafsnittet er den eneste undtagelse fra reglen. Firmaadministratoren kan ændre data i svarafsnittet når som helst, og ændringer afspejles på vurderingens detaljeside, når du arbejder dig gennem skabelonspørgsmålene.

Før du går i gang. For at kunne bruge vurderingsscripts skal din brugerrolle være konfigureret, således at der gives adgang til vurderingsposter. Se Om vurderingsscripts for at få flere oplysninger om de påkrævede indstillinger.

Sådan kører du et vurderingsscript

- 1 Vælg posten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

2 Rul ned til afsnittet Script på postens detaljeside, og klik på Tilføj.

3 Vælg evt. scriptet i opslagsvinduet.

Hvis kun ét script opfylder de kriterier, der er defineret af firmaadministratoren, åbnes scriptet automatisk. Ellers skal du vælge det relevante script i opslagsvinduet.

TIP: Vælg en indstilling i rullelisten for at finde det relevante script, og klik på Start.

4 Stil kunden spørgsmålene på scriptsiden, og udfyld oplysningerne.

5 Klik på Gem.

Afhængigt af hvordan firmaadministratoren har konfigureret dette script, kan disse begivenheder forekomme:

- En score beregnes og sammenlignes med en tærskel.
- Afhængigt af om scoren er over eller under denne tærskel, beregnes et udfald.
- Scoren, svarene på spørgsmålene og udfaldet mappes tilbage til den overordnede post.
- Den sidste vurderingsdato udfyldes også.

Om sletning og gendannelse af poster

Når du sletter en post eller en liste over poster, lagres posterne i 30 dage i området Slettede elementer. I løbet af den tid kan du gendanne posterne. Efter 30 dage fjernes de slettede elementer imidlertid permanent og kan ikke hentes.

BEMÆRK: Se Oracle Web Services On Demand Guide, som er tilgængelig fra [Oracle CRM On Demand-dokumentationsbiblioteket](#) (se Oracle CRM On Demand documentation library - <http://www.oracle.com/technetwork/documentation/siebelcrmod-096050.html>) på Oracle Technology Network for en liste over de posttyper, der lagres i området Slettede elementer.

Typer af sletteoperationer

Når du sletter en post, fastlægges de sletteoperationer, der udføres på posten og dens relaterede poster, af posttyperne og relationerne mellem posterne. Der er følgende typer af sletteoperationer:

- **Direkte sletning.** Når du sletter en post, slettes selve posten. Denne operation kaldes en *direkte sletning*.
- **Kaskadesletning.** Når du sletter en post, slettes også postens underordnede poster, som ikke er posttyper på øverste niveau, så som noter og vedhæftninger. Denne operation kaldes en *kaskadesletning*.

Følgende undtagelser gælder:

- En kaskadesletning udføres ikke på revisionssporposter, når deres overordnede post slettes.
- En kaskadesletning udføres ikke på en underordnet adressepost, hvis det er en delt adresse.
- **Dyb sletning.** Når du sletter en post, slettes i nogle tilfælde også nogle af postens underordnede poster, der er posttyper på øverste niveau. Denne operation kaldes en *dyb sletning*.

Når en dyb sletning udføres på en underordnet post, sker følgende:

- En kaskadesletning udføres på postens underordnede poster, som ikke er posttyper på øverste niveau, med undtagelse af revisionssporposter og evt. underordnede adresseposter, der er delte adresser.
- En dyb sletning udføres på nogle af postens underordnede poster, som er posttyper på øverste niveau, afhængig af de involverede posttyper.

I følgende tabel vises de posttyper, hvor en dyb sletning udføres, når en overordnet post slettes. Bortset fra de posttyper, der opstillet i denne tabel, røres alle andre underordnede poster, som er posttyper på øverste niveau, ikke, når deres overordnede post slettes.

Overordnet posttype	Posttyper, hvor en dyb sletning udføres
Konto	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiv ■ Kundeemne ■ Salgsmulighed ■ Køretøj
Kontakt	Kundeemne
Forhandler	Køretøj
Salgsmulighed	Kundeemne
Partner	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundeemne ■ Salgsmulighed

Antag f.eks., at du har en konto, der har underordnede noteposter, en underordnet post af typen Tilpasset objekt 04 og en underordnet salgsmulighedspost. Den underordnede salgsmulighedspost har underordnede noteposter, en underordnet post af typen Tilpasset objekt 05 og en underordnet kundeemnepost. Hvis du sletter kontoposten, sker følgende:

- En direkte sletning udføres på kontoposten.
- En kaskadesletning udføres på kontoens underordnede noteposter.
- Kontoens underordnede post af typen Tilpasset objekt 04 røres ikke, da posttypen Tilpasset objekt 04 er en posttype på øverste niveau, og den findes ikke i tabellen over posttyper, som en dyb sletning udføres på.
- En dyb sletning udføres på kontoens underordnede salgsmulighedspost.

Når en dyb sletning udføres på kontoens underordnede salgsmulighed, behandles salgsmulighedens underordnede poster på følgende måde:

- En kaskadesletning udføres på salgsmulighedens underordnede noteposter.
- Salgsmulighedens underordnede post af typen Tilpasset objekt 05 røres ikke, da posttypen Tilpasset objekt 05 er en posttype på øverste niveau, og den findes ikke i tabellen over posttyper, som en dyb sletning udføres på.
- En dyb sletning udføres på salgsmulighedens underordnede kundeemnepost.

Om sletning af posttilknytninger

Når du sletter en underordnet post, der er linket til en anden (overordnet) post, sletter Oracle CRM On Demand ikke de oplysninger, der knytter poster til hinanden. Tilknytningsoplysningerne bevares, således at hvis en slettet post gendannes senere, så kan tilknytningerne mellem den gendannede post og evt. poster, som den var linket til tidligere, også gendannes. Da tilknytningsoplysningerne for den slettede underordnede post bevares i den overordnede post, returnerer webservicekald, som forespørger efter den overordnede post, imidlertid tilknytningsoplysningerne.

Hvis du vil slette en post, og hvis du også vil slette de oplysninger, der knytter den post til en anden post, anbefales det imidlertid, at du først sletter tilknytningen mellem de poster ved at fjerne linkens mellem posterne. Hvis du f.eks. har en kontopost, der er linket til posten Tilpasset objekt 01, og hvis du vil slette kontoen og tilknytningen mellem kontoen og posten Tilpasset objekt 01, skal du fjerne link fra kontoposten til posten Tilpasset objekt 01-post, før du sletter kontoen. Hvis du senere gendanner kontoposten, gendannes relationen mellem kontoposten og posten Tilpasset objekt 01 imidlertid ikke.

Yderligere oplysninger om sletning af poster

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om sletning af poster.

Hvis du sletter følgende	skal du være opmærksom på følgende
Konto	Du kan ikke slette en konto, hvis den er linket til en salgsmulighed med salgsstadiet Lukket-Vundet.
Aktivitet	Hvis du vil slette en kommunikationsaktivitet, skal privilegiet Håndter firma og privilegiet Batchsletning og -gendannelse være aktiveret til din rolle. BEMÆRK: Brugere med privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet i deres rolle kan slette aktiviteter, som de ikke ejer, eller aktiviteter, der er markeret som private. Typisk gives privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet kun til firmaadministratorer.
Adresse	Hvis du gendanner en slettet adresse, skal du opdatere fakturerings- og forsendelsesindstillingerne, da adresseindstillingerne ikke gendannes til de oprindelige værdier, når Oracle CRM On Demand gendanner adresseposten. Du skal omjustere disse værdier for at undgå at oprette fejlagtige data. Se Sletning af fælles adresser (på side 379) for at få flere oplysninger om sletning af fælles adresser.
Division	Se Om sletning af divisioner og sletning af divisioner for at få oplysninger om, hvad der sker, når du sletter divisioner.

Hvis du sletter følgende	skal du være opmærksom på følgende
Gruppe	Når du sletter en gruppe, fjerner systemet referencen til gruppen fra gruppens poster, og ejerskab af posten føres tilbage til medarbejderen i feltet Ejer. Hvis den proces indebærer et stort antal poster, kan den tage tid at fuldføre. I løbet af den tid tillader systemet ikke, at gruppemedlemmer opretter poster.
Salgsmulighed	Du kan ikke slette en salgsmulighed, hvor feltet Salgsstadium er sat til Lukket, da den oplysning bruges til historisk rapportering.
Produkt	Du kan ikke slette et produkt. For at fjerne et produkt fra listen over tilgængelige produkter, der kan linkes til salgsmuligheder eller linkes til konti som aktiver, kan firmaadministratorer fravælge afkrydsningsfeltet Bestilbar på siden Redigering: Produkt.
Produktkategori	En bruger med en rolle, der omfatter privilegiet Håndter indhold, kan slette produktkategorier. Når en kategori slettes, brydes tilknytningen mellem produktet og kategorien, men produkterne bevares.
Rolle	En bruger med en rolle, der omfatter privilegiet Håndter roller og adgang, kan slette roller. I stedet for at blive lagret i 30 dage fjernes slettede roller med det samme fra systemet og kan ikke gendannes. Før en rolle slettes, skal alle brugere, der er tildelt rollen, tildeles en anden rolle. Ellers lader applikationen dig ikke slette rollen.
Løsning	Når du sletter en løsning, slettes løsningshistorikposterne også. Hvis du mener, at en løsning ikke længere er nyttig, men den på et tidspunkt var linket til en serviceanmodning, kan du ændre løsningens status til Forældet i stedet for at slette den. På den måde forhindrer firmaet, at løsningen bruges længere af kundeservicerepræsentanter, men den gemmes til historiske formål. Gå til siden Detalje: Løsning, og kontroller afsnittet Serviceanmodninger for linkede poster for at fastlægge om løsningen er blevet brugt.
Salgsområde	En bruger med en rolle, der omfatter privilegiet Håndter salgsområder, kan slette salgsområder. Salgsområder kan slettes, uanset om de er knyttet til andre salgsområder, konti, salgsmuligheder osv. Siden Detalje: Salgsområde viser firmaadministratoren, om salgsområdet har underordnede. Firmaadministratoren kan søge efter konti, salgsmuligheder osv. vha. feltet Salgsområde i søgekriterierne for at finde ud af, om det salgsområde, der skal slettes, er knyttet til nogen poster.

BEMÆRK: Se [Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder](#) (på side 266) for at få yderligere oplysninger om linkede poster.

Slettede elementer

Når du klikker på det globale link [Slettede elementer](#), vises siden [Alle slettede poster](#) med alle de elementer, som du slettede. Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet [Retabler alle poster](#), ser du alle slettede elementer for firmaet.

Den overordnede post vises i listen over slettede elementer, men de linkede poster gør ikke. Den eneste gang, hvor en linket post vises som en separat post, er, når du sletter den linkede post, *før* du sletter den overordnede post.

Hvis du f.eks. sletter en konto med tre linkede noter, vises noteposterne ikke i listen over slettede elementer. Hvis du imidlertid har slettet en af de linkede noter, *før* du sletter selve kontoen, vises den note i listen over slettede elementer som en separat post.

Når du gendanner en post, gendannes alle poster, der var linket til posten på tidspunktet for sletning, også med intakte relationer. Gendan altid den overordnede post først. Hvis du forsøger at gendanne en underordnet post først, viser systemet en fejlmeddelelse.

Du kan bruge listen på siden [Alle slettede elementer](#) som en hjælp til at finde slettede poster. Når du vælger en posttype i listen, omfatter de poster, der vises, alle slettede noter og vedhæftninger til poster af den type samt alle slettede poster af den type. Reglen til linkede poster gælder dog stadig. Noter og vedhæftninger, der blev slettet med den overordnede post, vises ikke i listen. Hvis du f.eks. vælger [Alle konti](#) i listen, vises alle kontonoter og kontovedhæftninger, der blev slettet særskilt fra deres overordnede post, samt alle slettede kontoposter.

BEMÆRK: Firmaer begrænses i den mængde data, som de kan lagre. Poster, der lagres i [Slettede elementer](#), tæller ikke med i firmaets samlede disklager.

Om række-id'er til slettede elementer

Når du sletter en post, får det slettede element en række-id, der er forskellig fra den oprindelige posts række-id. Når du gendanner posten, gendannes postens oprindelige række-id imidlertid. Hvis du vælger at eksportere alle felter, når du eksporterer en liste over slettede elementer, omfatter de data, der er eksporteret for hvert slettet element, både række-id'en, som blev tildelt til det slettede element, og postens oprindelige række-id. Se [Eksport af poster i lister](#) (på side 144) for at få flere oplysninger om eksport af lister over poster.

Relateret emne

Se følgende emne for instruktioner om sletning og gendannelse af poster:

- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)

Sletning og gendannelse af poster

Du kan slette en post, hvis dit adgangsniveau til posten tillader det. Afhængigt af de privilegier, som er aktiveret til din rolle, kan du muligvis også udføre nogle af eller alle følgende opgaver:

- Slet en liste over poster.
- Gendan individuelle poster, som andre brugere slettede.
- Gendan en liste over poster, som du slettede.

- Gendan en liste over poster, som en anden bruger slettede.

ADVARSEL: Når du sletter en post, slettes muligvis også nogle af eller alle de poster, der er linket til den post, som du sletter.

Før du går i gang. Det anbefales, at du læser emnet [Om sletning og gendannelse af poster](#) (på side 170), som indeholder oplysninger om de linkede poster, der slettes, når en overordnet post slettes, samt andre oplysninger om sletning og gendannelse af poster.

Sletning af individuelle poster

I følgende procedure beskrives, hvordan en post slettes fra en postdetaljeside.

Sådan sletter du en post fra postens detaljeside

- Klik på Slet på postens detaljeside.

BEMÆRK: Hvis du går til postens detaljeside ved at bore ned fra en listeside eller fra en liste over relaterede poster på en overordnet post, vender Oracle CRM On Demand tilbage til den side, som du borede ned fra, når du har slettet posten.

I følgende procedure beskrives, hvordan du sletter en post i en liste over poster.

Sådan sletter du en post i en liste over poster

- Vælg Slet i menuen på postniveau i rækken til den post, som du vil slette.

Sletning af lister over poster

Mange posttyper på øverste niveau understøtter batchslettefunktionen, som giver dig mulighed for at slette flere poster ad gangen på en listeside. I følgende procedure beskrives, hvordan du sletter en liste over poster.

BEMÆRK: Visse posttyper, som er specifikke for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition, understøtter ikke batchslettefunktionen, heriblandt posttyperne Meddelelsesrespons, Meddelelsesplan, Element i meddelelsesplan, Relationer for element i meddelelsesplan, Lagerrevisionsrapport, Lagerperiode, Ansvarsfraskrivelse til prøve, Prøvetransaktion og Transaktionselement.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Batchsletning og gendannelse, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan sletter du en liste over poster

- 1 Åbn listen over poster, som du vil slette.

TIP: Eksporter listen, før du sletter den. Eksport af listen gør det muligt at importere dataene i Oracle CRM On Demand, hvis du kommer til at slette nogle poster ved en fejl.

- 2 Klik på knappen Menu på postens listeside, og vælg Batchsletning.
- 3 Klik på OK for at bekræfte, at du vil fortsætte.

Siden Batchslette- og gendannelseskø åbner. Din anmodning vises i afsnittet Aktive anmodninger på siden. Når anmodningen er korrekt forberedt, sender Oracle CRM On Demand dig en e-mail, og indstillingen Fortsæt bliver tilgængelig i menuen på postniveau til anmodningen på siden Batchslette- og gendannelseskø. I mellemtiden kan du valgfrit navigere væk fra siden Batchslette- og gendannelseskø og dernæst vende tilbage til den senere for at afslutte sletning af listen over poster. Du kan vende tilbage til siden Batchslette- og gendannelseskø når som helst ved at klikke på det globale link Admin. og dernæst på linket Batchslette- og gendannelseskø på Admin.-hjemmesiden.

- 4 I menuen på postniveau til den anmodning, som du afsendte, skal du klikke på Fortsæt i afsnittet Aktive anmodninger på siden Batchslette- og gendannelseskø.

BEMÆRK: Posterne slettes ikke, hvis du ikke klikker på Fortsæt.

- 5 Klik på OK for at bekræfte, at du vil fortsætte.

Når operationen er fuldført, sender Oracle CRM On Demand dig en e-mail.

- 6 Klik på Vis slette-log i indtastningen til anmodningen i afsnittet Behandlede anmodninger på siden Batchslette- og gendannelseskø for at gennemgå logfilen til operationen.

Gendannelse af individuelle poster

Du kan gendanne enhver post, som du slettede. Hvis din rolle omfatter privilegiet Retabler alle poster, kan du også se de poster, som andre brugere slettede, i området Slettede elementer, og du kan gendanne dem. I følgende procedure beskrives, hvordan du gendanner en individuel post.

Før du går i gang. Det globale link Slettede elementer skal være aktiveret til dit tema, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan gendanner du en individuel post

- 1 Klik på det globale link Slettede elementer.
- 2 Klik på Gendan i rækken til posten.

BEMÆRK: Når du sletter en post, lagres posten i 30 dage i området Slettede elementer. I løbet af den tid kan du gendanne posten. Efter 30 dage fjernes den slettede post imidlertid permanent, og du kan ikke hente den. Se [Om sletning og gendannelse af poster](#) (på side 170) for at få flere oplysninger om området Slettede elementer.

Gendannelse af slettede lister over poster

Hvis du slettede en liste over poster, kan du gendanne alle posterne i den liste på samme tid. Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Retabler alle poster, kan du også gendanne de lister over poster, som andre brugere har slettet. I følgende procedure beskrives, hvordan du gendanner en slettet liste over poster.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Batchsletning og gendannelse, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan gendanner du en slettet liste over poster

- 1 Naviger til siden Batchslette- og gendannelseskø på en af følgende måder:
 - Klik på det globale link Admin., og klik dernæst på Batchslette- og gendannelseskø.
 - Klik på knappen Menu på en hvilken som helst posts listeside, og vælg Batchgendannelse.
 - Klik på det globale link Slettede elementer, klik på knappen Menu på siden Slettede elementer, og vælg dernæst Batchgendannelse.
- 2 Find batchsletteanmodningen til listen, som du vil gendanne, i afsnittet Behandlede anmodninger på siden Batchsletning og -gendannelseskø.

BEMÆRK: Når du sletter en liste over poster, lagres posterne i 30 dage i området Slettede elementer. I løbet af den tid kan du gendanne posterne. Efter 30 dage fjernes de slettede poster imidlertid permanent, og du kan ikke hente dem. Se [Om sletning og gendannelse af poster](#) (på side 170) for at få flere oplysninger om området Slettede elementer.

- 3 Vælg Gendan i menuen på postniveau til anmodningen.
Batchsletteanmodningen flyttes fra afsnittet Behandlet anmodning til afsnittet Aktive anmodninger. Når anmodningen er korrekt forberedt, sender Oracle CRM On Demand dig en e-mail, og indstillingen Fortsæt bliver tilgængelig i menuen på postniveau til anmodningen på siden Batchslette- og gendannelseskø. I mellemtiden kan du valgfrit navigere væk fra siden Batchslette- og gendannelseskø og dernæst vende tilbage til den senere for at afslutte gendannelse af listen over poster. Du kan vende tilbage til siden Batchslette- og gendannelseskø når som helst ved at klikke på det globale link Admin. og dernæst på linket Batchslette- og gendannelseskø på Admin.-hjemmesiden.
- 4 I menuen på postniveau til den anmodning, som du afsendte, skal du klikke på Fortsæt i afsnittet Aktive anmodninger på siden Batchslette- og gendannelseskø.
BEMÆRK: Posterne gendannes ikke, hvis du ikke klikker på Fortsæt.
- 5 Klik på OK for at bekræfte, at du vil fortsætte.
Når operationen er fuldført, sender Oracle CRM On Demand dig en e-mail.
- 6 Klik på Vis gendannelseslog i indtastningen til anmodningen i afsnittet Behandlede anmodninger på siden Batchslette- og gendannelseskø for at gennemgå logfilen til operationen.

Visning af revisionsspor til poster

I posttyper, der understøtter revisionsspor, kan du se revisionssporet, der sporer ændringer, som er foretaget af de reviderede felter i en post.

Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer revisionssporet til posttypen, kan revisionssporet også vise følgende:

- En angivelse for oprettelsen af posten
- En angivelse for hver af handlingerne, hvis posten er blevet slettet eller gendannet

BEMÆRK: Hvis en post er blevet slettet, men ikke er blevet gendannet, er der ikke længere adgang til selve posten, så du kan ikke se detaljerne om slettehandlingen i de relaterede revisionssporoplysninger. Der er imidlertid en angivelse for slettehandlingen i det firmaomspændende masterrevisionsspor. Hvis posten gendannes senere, er der en angivelse for slettehandlingen og en angivelse for gendannelseshandlingen i det firmaomspændende masterrevisionsspor og i oplysningerne om revisionsspor til posten. Din rolle skal omfatte privilegiet Adgang til masterrevisionsspor og Revision af admin.konfiguration, for at du kan se det firmaomspændende masterrevisionsspor.

Til ændringer af poster viser revisionssporet viser de gamle og nye værdier i et felt samt tidsstempel og navn på den bruger, der foretog ændringen af feltet. Firmaadministratoren fastlægger de felter, der i givet fald revideres. Se Tilpasning af revisionsspor for at få oplysninger om de posttyper, der understøtter revisionsspor, og en liste over de felter, der revideres som standard.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal sørge for, at sidelayout til din rolle er konfigureret til at omfatte det relaterede element Revisionsspor på detaljesidelayoutet til den overordnede posttype, så du kan se revisionssporet til en posttype. Firmaadministratoren skal også give dig skrivebeskyttet adgang til det relaterede element Revisionsspor på den overordnede posttype. Hvis det relaterede element stadig ikke er synligt på din postdetaljeside, efter firmaadministratoren har fuldført konfigurationen, skal du klikke på linket Rediger layout på postdetaljesiden og tilføje revisionssporet som et relateret oplysningsafsnit. Se [Ændring af detaljesidelayout](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få flere oplysninger om redigering af detaljesidelayout.

BEMÆRK: Posttypen Inviteret er en underordnet posttype til posttypen Begivenhed. Administratoren skal konfigurere sidelayoutet Inviteret, så det omfatter det relaterede oplysningsafsnit Revisionsspor via siderne til applikationstilpasning til posttypen Begivenhed, og du kan se revisionssporet til records for inviterede. For at give dig mulighed for at se revisionssporet til poster for inviterede skal administratoren give dig skrivebeskyttet adgang til det relaterede element Revisionsspor: Inviteret til den overordnede posttype Begivenhed.

Sådan ser du revisionssporet til en post

- Rul ned til afsnittet med relaterede oplysninger om revisionsspor på postdetaljesiden.

Hver række viser den dato, hvor posten blev opdateret, og hvem der foretog opdateringen. De nye og gamle værdier i det ændrede, reviderede felt vises også.

BEMÆRK: Hver revisionssporpost over en ændring viser kun detaljerne om én ændring af ét felt. Revisionssporposter over ændringer vises kun for de reviderede felter. Hvis en bruger gemmer en post efter at have ændret to felter, men kun ét af de felter revideres, vises et revisionsspor således kun for ændringen af det reviderede felt. Detaljerne om ændringen af det andet felt vises ikke.

Om dubletter, når poster oprettes

Når du opretter en post, advarer Oracle CRM On Demand dig, hvis posten allerede findes. Den eksisterende post kan ligge i dine aktuelle firmaposter. Hvis du modtager fejlmeddelelsen om dubletter, skal du annullere oprettelse af posten, finde den eksisterende post og opdatere den.

Til følgende posttyper kontrollerer Oracle CRM On Demand ikke for dubletposter, når du opretter en ny post via brugerinterfacet:

- Aktivitet

- Kontoomsætning
- Vurdering
- Kontakt
- Kontaktomsætning
- Tilpasset objekt 01, 02, 03, 04 og højere
- Handelsregistrering - Produktomsætning
- Husstand
- Kundeemne
- Note
- Salgsmulighed - Produktomsætning
- Ordre
- Ordreelement
- Ansvarsfraskrivelse til prøve

BEMÆRK: Kun én ansvarsfraskrivelse til prøve, hvor ansvarsfraskrivelsestypen er sat til Global, kan være aktiv ad gangen, og kun én ansvarsfraskrivelse til prøve, hvor typen er sat til Flersproget, kan være aktiv til et land ad gangen.

- Prøveanmodning
- Prøveanmodningselement
- Produkt med særlig prissætning
- Særlig prissætningsanmodning

BEMÆRK: Før en ny post tilføjes, skal du søge i listen over poster for at sikre, at posten ikke findes allerede.

I følgende tabel vises de felter, der bruges til at fastlægge, om en post er en dublet, når posten oprettes via brugerinterfacet.

BEMÆRK: Se Om postdubletter og eksterne id'er for oplysninger om, hvad der udgør postduplikering, når poster importeres.

Poster af denne type	er dubletter, hvis alle disse felter matcher
Konto	Kontonavn og Lokation
Kontokonkurrent	Konkurrentnavn
Kontopartner	Navn: Partner
Adresse	Adressenavn
Aftale: Kontakt	Navn: Kontakt
Aftalebruger	Brugernavn
Vedhæftninger	Filnavn

Poster af denne type	er dubletter, hvis alle disse felter matcher
Forretningsplan	Plannavn, Type, Status og Periode
Kampagne	Kildekode
Modtager: Kampagne	Kontakt
Division	Divisionsnavn
Begivenhed	Slutdato og Navn
Målsætning	Målsætningsnavn, Type, Status og Periode
Salgsmulighed	Navn: Salgsmulighed, Kontonavn og Id: Primær kontakt BEMÆRK: Primær kontakt-id er id'en for den kontakt, som du vælger i feltet Primær kontakts efternavn.
Salgsmulighedskonkurrent	Konkurrentnavn
Salgsmulighedspartner	Navn: Partner
Plankonto	Konto og Navn på forretningsplan
Plankontakt	Kontakt og Navn på forretningsplan
Plansalgsmulighed	Forretningsplan og Salgsmulighed
Produkt	Produktnavn
Produktkategori	Kategorinavn
Serviceanmodning	Servicenr. BEMÆRK: Servicenr. genereres automatisk af Oracle CRM On Demand.
Socialt medie	Entydig id BEMÆRK: Oracle CRM On Demand sætter automatisk feltet Entydig id til postens række-id.
Social profil	Forfatter, fællesskab og kontakt
Løsning	Titel
Opgave: Kontakt	Navn: Kontakt
Opgavebruger	Brugernavn
Team	Brugernavn
Bruger	Bruger-id og Firmalogon-id
Styring af partnerrelation	
Akkreditering	Navn: Akkreditering
Anmodning: Akkreditering	Navn: Akkreditering, Partnernavn og Anmodningsdato

Poster af denne type	er dubletter, hvis alle disse felter matcher
Applikation	Ansøgnings-id BEMÆRK: Ansøgnings-id genereres automatisk af Oracle CRM On Demand.
Certificering	Navn: Certificering
Anmodning: Certificering	Navn: Certificering, Kontaktnavn og Anmodningsdato
Kursus	Navn: Kursus
Tilmelding: Kursus	Navn: Kursus, Navn: Kandidat og Tilmeldingsdato
Handelsregistrering	Navn og Hovedpartner
Eksamen	Navn: Eksamen
Registrering: Eksamen	Navn: Eksamen, Navn: Kandidat, Ejer og Eksamensdato
Kapital	Kapital-id BEMÆRK: Oracle CRM On Demand sætter automatisk feltet Kapital-id til postens række-id.
Kapitalanmodning	Anmodningsnavn og Anmodningsdato
MDF-anmodning	Anmodningsnavn og Anmodningsdato
Partner	Partnernavn og Lokation
Partnerprogram	Navn: Partnerprogram
Prisliste	Navn på prisliste og Type
Linjeelement i prisliste	Prisliste, Produkt og Type
Life Sciences	
Allokering	Allokeringstype, Prøve og Ejer
Blokeret produkt	Produkt, Kontakt
Bedste kontakttidspunkt	Dag, Starttid, Sluttid, Adresse og Fulde navn: Kontakt
Kontakts stat - Licens	Licensnr. og Fulde navn: Kontakt
HCP-kontaktallokering	Kontaktnavn, Produktnavn, Allokeringstype og Startdato
Rapporten Lagerrevision	Type, Status, Årsag, Fuldførelsesdato, Lagerperiode og Ejers brugerlogon-id
Lagerperiode	Startdato, Aktiv, Afstemt og Ejer
Meddelelsesrespons	Respons, Sluttid, Starttid, Sekvensnr., Opfølgning og Id: Løsning

Poster af denne type	er dubletter, hvis alle disse felter matcher
Meddelelsesplan	Navn, Fremlæggelse af oplysninger obligatorisk, Aktiver opfølgning, Status, Type, Navn: Produkt og Ejer
Element i meddelelsesplan	Meddelelse om offentliggørelse, Sekvensnr., Type, Overordnet meddelelsesplan og Navn: Løsning
Relationer for element i meddelelsesplan	Type, Overordnet MP-element og Navn: Løsning
Produkt detaljeret	Produktnavn og Indikation-valgliste eller produktnavn med valg af produktindikation
Produktindikation	Indikationsnavn og produktnavn
Lanceringsvare udleveret	Produkt
Relateret ansvarsfraskrivelse	Sprog og række-id for ansvarsfraskrivelse til prøve BEMÆRK: Række-id for ansvarsfraskrivelse til prøve tages fra den overordnede ansvarsfraskrivelse til prøve.
Prøve udleveret	Produkt med ingen prøvepartier eller med samme prøveparti BEMÆRK: Produkter med forskellige prøvepartinumre anses for entydige.
Prøvelager	Lagerperiode og prøve
Prøveparti	Partinr. og prøve
Prøvetransaktion	Navn, Dato og Type
Signatur	Signaturkontrol og Aktivitet
Transaktionselement	Linjenr., Transaktionsnr. og Prøve
Formuestyring	
Finansiel konto	Finansiel konto
Finansiel kontoindehaver	Forretningskonto, Navn: Finansiel kontoindehaver, Finansiel konto og Rolle
Finansiel kontobeholdning	Finansiel konto, Finansielt produkt og Navn på finansielle kontobeholdninger
Finansiel plan	Finansiel konto, Navn på finansiel plan og Type
Finansielt produkt	Navn på finansielt produkt
Finansiel transaktion	Finansiel konto, Finansielt produkt og Transaktions-id
Portefølje	Nr.: Konto og Produkt
Forsikring	

Poster af denne type	er dubletter, hvis alle disse felter matcher
Mæglerprofil	Partner, År for mæglerprofil, Navn på mæglerprofil
Krav	Nr.: Krav og Police
Dækning	Navn: Dækning, Dækning og Police
Skade	Nr.: Krav, Forsikringsgenstand og Skadesnavn
Forsikringsgenstand	Type, Police og Sekvensnr.
Involveret part	Nr.: Krav, Kontakt og Rolle
Police	Policenr.
Policeindehaver	Police, Rolle
Automotive	
Forhandler	Navn
Finansielle oplysninger	Finansieringsdetaljer. BEMÆRK: Finansieringsdetaljer. genereres automatisk af Oracle CRM On Demand.
Mærke	Mærke
Salgshistorik	Salgsnr. BEMÆRK: Salgshistoriknr. genereres automatisk af Oracle CRM On Demand.
Salgstimer	Dag og Åbningstid
Servicehistorik	Servicehistoriknr. BEMÆRK: Servicehistoriknr. genereres automatisk af Oracle CRM On Demand.
Servicetimer	Dag og Åbningstid
Salgsområde	Navn
Køretøj	Stelnr.
Køretøj: Kontakt	Brugernavn

Udskrivning af oplysninger, der vises på sider

Fra alle sider undtagen redigerings siderne kan du udskrive de oplysninger, der vises på siden. Alle eksterne interfacelementer og links udelades, når du udskriver en side. Bemærk følgende, når oplysningerne, der vises på en side, udskrives:

- Hvis de relaterede oplysningsafsnit på en postdetaljeside vises som faner, vises kun det relaterede oplysningsafsnit, der i øjeblikket er åbent, på den udskrevne detaljeside. Det åbne relaterede oplysningsafsnit vises på den udskrevne side i listetilstand uden fanebilledet.
- Når du udskriver en posts listeside, vises kun de poster, der vises på siden, på den udskrevne listeside, selv om der er flere poster på listen. Det maksimale antal poster, som du kan vise på en listeside, er 100. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om visning af poster på listesider.

Sådan udskriver du oplysninger, der vises på siden

- 1 Klik på linket Udskriftsvenlig.
En separat side åbner og viser den printervenlige side.
- 2 Klik på linket Udskriv på siden.
- 3 Juster dine præferencer til printeren i vinduet Udskriv for at sikre, at siden udskrives liggende.
Brug af tilstanden Liggende optimerer dataenes udseende på den udskrevne side.
- 4 Følg instruktionerne på skærmen for at udskrive siden.

Visning af serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand

Siden Serviceoplysninger indeholder oplysninger om planlagte og nylige vedligeholdelsessessioner til dit produktionsmiljø og det midlertidige miljø i Oracle CRM On Demand. *Produktionsmiljøet* er det miljø, hvor dit firma udfører sit arbejde i Oracle CRM On Demand. *Det midlertidige miljø* er typisk en kopi af produktionsmiljøet, der kan bruges til testformål, f.eks. for at teste konfigurationsændringer, før de udføres i produktionsmiljøet, eller for at teste patches, før de udføres på produktionsmiljøet.

Siden Serviceoplysninger indeholder også oplysninger om tilgængeligheden af Oracle CRM On Demand-produktionsmiljøet i løbet af de sidste måneder.

I følgende procedure beskrives, hvordan du ser serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand.

Sådan ser du serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand

- Rul ned til bunden af en hvilken som helst side i Oracle CRM On Demand, og klik på Serviceoplysninger for at åbne siden Serviceoplysninger.

På siden Serviceoplysninger viser afsnittet Versionsoplysninger detaljer om versionsniveau, patches osv., som gælder for det Oracle CRM On Demand-miljø, som du i øjeblikket er logget på. Oplysningerne bruges af Oracle

til fejlfindingsformål. Du kan blive bedt om at opgive disse oplysninger, hvis du kontakter Oracle for at få hjælp.

I tabellen nedenfor beskrives de oplysninger, der vises i afsnittet Oplysninger om produktionstilgængelighed på siden.

Felt	Beskrivelse
Month	Kalendermåned, som oplysninger om tilgængelighed angives for.
Tilgængelighed (%)	Procentdel af tid i løbet af den angivne måned, hvor produktionsmiljøet til Oracle CRM On Demand var tilgængeligt. BEMÆRK: Oplysninger om tilgængelighed angives cirka midt i måneden for forrige kalendermåned. I sjældne tilfælde kan oplysningerne blive ændret, efter de først er angivet.

Oplysninger om vedligeholdelsesplan til produktionsmiljøet og det midlertidige miljø vises i to separate afsnit på siden Serviceoplysninger.

I tabellen nedenfor beskrives nogle af de oplysninger, der vises i afsnittene med vedligeholdelsesplan på siden.

Felt	Beskrivelse
Vedligeholdelsesdato	Dato for vedligeholdelsessessionen. Datoer i fremtiden angiver planlagte vedligeholdelsessessioner, og de kan blive ændret.
Anslået starttid	Det anslåede tidspunkt, hvor sessionen vil starte. Tidspunktet er klokkeslættet i din lokale tidszone.
Anslået varighed (timer)	Et overslag over længden af tid, som sessionen tager, vist i timer.
Vedligeholdelsestype	Vedligeholdelsestype, der blev eller vil blive udført, f.eks. standardvedligeholdelse eller installation af en patch. BEMÆRK: Hvis datoen for vedligeholdelsessessionen ligger i fremtiden, kan oplysningerne om vedligeholdelsestype blive ændret.
Sidste opdateringsdato	Den dato, hvor siden Serviceoplysninger sidst blev opdateret.

BEMÆRK: Fra siden Serviceoplysninger giver et Diagnostik-link adgang til oplysninger om diagnostik. Af sikkerhedshensyn er oplysningerne krypteret. Hvis du kontakter Oracle for at få hjælp, kan du blive bedt om at klikke på linket Diagnostik og sende de krypterede oplysninger til Oracle CRM On Demand Customer Care.

Fra siden Serviceoplysninger kan du også få adgang til release-dokumentationen. Se [Adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand](#) (på side 186) for at få flere oplysninger.

Adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand

Du kan få adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand fra siden Serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand. Release-dokumentationen omfatter en samling release-noter, vejledningen Administrator Preview Guide og links til Transfer of Information-kurser samt konfigurationsvejledninger, administrationsvejledninger, webservicevejledninger og forskellige andre vejledninger.

Sådan får du adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand

- 1 Rul ned til bunden af en hvilken som helst side i Oracle CRM On Demand, og klik på Serviceoplysninger.
- 2 Klik på Release-dokumentation i titellinjen til siden Serviceoplysninger.

Siden Dokumentation til Oracle CRM On Demand åbner i et separat vindue, hvor du kan få adgang til dokumentationen til forskellige Oracle CRM On Demand-releases. Du kan evt. også downloade en zippet fil, der indholder al dokumentationen til en release.

Om aktivering og deaktivering af tilpasset kode og indikatoren Tilpasset kode

Dit firma kan føje tilpasset kode til siderne i Oracle CRM On Demand. F.eks. kan administratoren oprette webappletter, der indeholder tilpasset kode, og integrere disse appletter på hjemmesider, detaljesider og handlingslinjen. Administratoren kan også tilføje tilpassede HTML head-tilføjelser for at tilpasse sider i Oracle CRM On Demand, f.eks. for at tilføje en tilpasset knap til postdetaljesiden.

Hvis du oplever et teknisk problem, mens du arbejder i Oracle CRM On Demand, vil du måske deaktivere al tilpasset kode for at hjælpe dig med at fejlsøge problemet. Hvis problemet ikke længere forekommer, når den tilpassede kode er deaktiveret, er det sandsynligt, at den tilpassede kode er årsagen til problemet. Hvis du kontakter Oracle for hjælp, kan du blive bedt om at deaktivere al tilpasset kode for at hjælpe med at fejlsøge problemet.

Feltet Aktivering af tilpasset kode i din personlige profil tillader, at du deaktiverer al tilpasset kode på de sider, som du har adgang til i Oracle CRM On Demand, og også for at aktivere indikatoren for tilpasset kode. Når indikatoren for tilpasset kode er aktiveret, vises en af følgende meddelelser nederst på hver side, som du har adgang til i Oracle CRM On Demand:

- **Tilpasset kode aktiv.** Tilpasset kode er fundet og er aktiv på den aktuelle side.
- **Tilpasset kode ikke fundet.** Ingen tilpasset kode er fundet på den aktuelle side.
- **Tilpasset kode deaktiveret.** Tilpasset kode er fundet til den aktuelle side, men den tilpassede kode er deaktiveret.

Følgende valgmuligheder er tilgængelige i feltet Aktivering af tilpasset kode i din brugerprofil:

- **Aktiveret.** Dette er standardindstillingen i standardapplikationen. Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, aktiveret, men indikatoren for den tilpassede kode er ikke aktiveret.

- **Aktiveret med indikator.** Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, aktiveret. Desuden er indikatoren for tilpasset kode aktiveret.
- **Deaktiveret med indikator.** Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, deaktiveret. Desuden er indikatoren for tilpasset kode aktiveret.

BEMÆRK: Ændring af værdien i feltet Aktivering af tilpasset kode i din brugerprofil påvirker ikke virkemåden af den tilpassede kode eller indikatoren for tilpasset kode for nogen anden bruger. Hvis feltet Aktivering af tilpasset kode ikke findes på din personlige profilside, skal du kontakte administratoren. Administratoren kan føje feltet til siden for dig eller opdatere feltet i din brugerprofil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få flere oplysninger om opdatering af felter i din personlige profil.

Når tilpasset kode er aktiv på en side, er den tilpassede kode synlig i kildekoden til siden med kommentarer for at markere starten og slutningen på den tilpassede kode. Når den tilpassede kode er deaktiveret, medtages den tilpassede kode ikke i kildekoden til siden. I stedet omfatter kildekoden en kommentar for at angive, at den tilpassede kode er deaktiveret.

BEMÆRK: Når du er færdig med at fejlsøge et problem, kan du aktivere den tilpassede kode igen ved at ændre værdien i feltet Aktivering af tilpasset kode i din personlige profil til Aktiveret eller Aktiveret med indikator.

Hentning af bruger-logon-id eller nulstilling af adgangskode

Hvis du glemmer din bruger-logon-id, kan du afsende en anmodning fra logon-siden i Oracle CRM On Demand for at få tilsendt oplysningerne i en e-mail. Hvis du glemmer din adgangskode, kan du afsende en anmodning om nulstilling af adgangskoden, også fra logon-siden i Oracle CRM On Demand, forudsat din brugerrolle har privilegiet Nulstil personlig adgangskode.

Hvis du glemmer både din bruger-logon-id og adgangskode, kan du hente din bruger-logon-id og bruge den oplysning sammen med de sikkerhedsspørgsmål, som du konfigurerede i Oracle CRM On Demand, til at nulstille din adgangskode.

Bemærk følgende, når du henter din bruger-logon-id eller nulstiller adgangskoden:

- Du skal kende den primære e-mail-adresse, der er lagret på din brugerpost i Oracle CRM On Demand, for at kunne hente din bruger-logon-id. Kontakt firmaadministratoren for at få verificeret den primære e-mail-adresse, hvis du har problemer med at hente din bruger-logon-id.
- Du skal kende din bruger-logon-id for at kunne nulstille adgangskoden. Hvis du glemmer både din adgangskode og din bruger-logon-id, skal du derfor hente din bruger-logon-id først og dernæst bruge den oplysning til at nulstille adgangskoden.
- Du skal kende svarene på de sikkerhedsspørgsmål, som du konfigurerede i Oracle CRM On Demand, for at nulstille adgangskoden.
- Hver gang din bruger-logon-id sendes til dig, oprettes en angivelse i revisionssporet på din brugerpost.
- Hver gang du nulstiller adgangskoden, oprettes en angivelse i revisionssporet på din brugerpost.

Sådan henter du din bruger-logon-id

- 1 Klik på linket [Kan du ikke få adgang til din konto?](#) på logon-siden i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på linket [Jeg har glemt min bruger-logon-id](#) på siden [Vælg en indstilling](#).
- 3 Indtast den primære e-mail-adresse, der er lagret på din brugerpost i Oracle CRM On Demand, og klik dernæst på [Start](#).

Afhængig af den e-mail-adresse, som du indtaster, sker følgende:

- Hvis den e-mail-adresse, som du indtaster, er syntaktisk korrekt, vises en bekræftelsesmeddelelse. Ellers vises en fejlmeddelelse.
- Hvis den e-mail-adresse, som du indtaster, er den korrekte primære adresse på din brugerpost, sendes en e-mail med din bruger-logon-id til e-mail-adressen.
- Hvis den e-mail-adresse, som du indtaster, er syntaktisk korrekt, men det ikke er den korrekte primære adresse på din brugerkonto, sendes ingen e-mail til dig. I det tilfælde skal du kontakte firmaadministratoren for at få verificeret den korrekte primære e-mail-adresse.

BEMÆRK: Hvis du har mere end én konto i Oracle CRM On Demand, medtages den aktive bruger-logon-id til hver konto i e-mailen, medmindre kontoen er konfigureret til kun Single Sign-On. Hvis du ikke ved, om kontoen kun er konfigureret til Single Sign-On, skal du kontakte firmaadministratoren for at få det oplyst.

Når du modtager e-mailen med din bruger-logon-id, og hvis du kender din adgangskode, kan du vende tilbage til logon-siden og logge på Oracle CRM On Demand som normalt.

BEMÆRK: Du kan afsende op til tre anmodninger inden for en 24-timers periode for at få tilsendt din bruger-logon-id.

Hvis du glemmer din adgangskode, kan du nulstille den, som beskrevet i følgende procedure.

Sådan nulstiller du din adgangskode

- 1 Klik på linket [Kan du ikke få adgang til din konto?](#) på logon-siden i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på linket [Jeg har glemt min adgangskode](#) på siden [Vælg en indstilling](#).
- 3 Indtast din bruger-logon-id på siden [Har du glemt din adgangskode?](#), og klik dernæst på [Start](#).
Hvis du indtaster korrekt bruger-logon-id, vises en bekræftelsesmeddelelse, og du modtager en e-mail med et midlertidigt link til Oracle CRM On Demand.

- 4 Klik på det midlertidige link i e-mailen for at få adgang til Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger, hvor længe det midlertidige link forbliver gyldigt samt antallet af gange, som du kan forsøge at logge på vha. det midlertidige link.

- 5 Indtast svarene på dine sikkerhedsspørgsmål på siden [Nulstil adgangskode](#), og klik på [Afsend](#).
- 6 Indtast en ny adgangskode i feltet [Ny adgangskode](#) på siden [Opdatering af adgangskode](#), og indtast dernæst den samme nye adgangskode igen i feltet [Bekræft ny adgangskode](#).

7 Klik på Gem for at gemme din adgangskode.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger, hvor mange gange du kan nulstille adgangskoden inden for en given tidsperiode.

Om varighed af Oracle CRM On Demand-session

Firmaadministratoren kan angive den maksimale varighed til en Oracle CRM On Demand-aktiv session til firmaet. Hvis din interaktive brugersession når den angivne maksimale varighed, sendes du tilbage til logosiden næste gang, du udfører en handling i Oracle CRM On Demand, så som klikker på et link, en fane eller en knap, og du skal logge på igen for at vende tilbage til den side, som du forsøgte at få adgang til. Når webservicer bruges, skal webserviceklienten sende en ny autentificeringsanmodning for at fortsætte med brugen af webservicer, hvis den aktive session får timeout.

Indstillingen Firmas timeout for ledighed på firmaprofilen fastlægger den tid, som tillades i minutter, før en brugersession slutter pga. inaktivitet. Administratoren kan også konfigurere et advarselsvindue, der skal vises et bestemt stykke tid, før en session slutter pga. inaktivitet. Hvis du klikker på OK i advarselsvinduet, sættes tælleren for timeout for ledighed. Hvis du ikke klikker på OK, før grænsen for timeout for ledighed nås, slutter sessionen.

Om samtidige sessioner i Oracle CRM On Demand

Firmaadministratoren kan angive, om samtidige sessioner er tilladt. *Samtidige sessioner* forekommer, når samme brugerlegitimation benyttes til at logge på Oracle CRM On Demand mere end én gang fra forskellige browsere på samme tid. Kun interaktive brugersessioner tælles. Forbindelser til Oracle CRM On Demand via webservicer eller desktopklienter medtages ikke, når samtidige sessioner tælles.

Firmaadministratoren angiver, om samtidige sessioner er tilladt. I følgende tabel vises den virkemåde, som brugere ser, når de forsøger at logge på Oracle CRM On Demand med brugerlegitimation, der allerede er i brug til mindst én eksisterende session, afhængigt af den indstilling, som firmaadministratoren vælger.

Indstilling	Virkemåde
Tillad med underretning	<p>Den nye session er tilladt. Når brugeren logger på den nye session, sker følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> I den nye session vises en meddelelse på Oracle CRM On Demand-siden, der angiver, at mindst én anden samtidig session findes. Meddelelsen indeholder et link, som brugeren kan klikke på for at se logonhistorikken til brugeren. Næste gang brugeren udfører en handling i Oracle CRM On Demand, så som klikker på et link, en fane eller en knap, vises i hver eksisterende samtidig session en meddelelse på Oracle CRM On Demand-siden for at angive, at en samtidig session er startet. Meddelelsen indeholder et link, som brugeren kan klikke på for at se logonhistorikken til brugeren.

Indstilling	Virkemåde
Tillad uden underretning	Den nye session er tilladt. Ingen underretning gives i den nye session eller i nogen eksisterende session for at angive, at en samtidig session er i gang.
Forhindr og afslut eksisterende	Den nye session er tilladt, men den eksisterende session afsluttes. Når brugeren logger på den nye session, sker følgende: <ul style="list-style-type: none">■ I den nye session vises en meddelelse på Oracle CRM On Demand-siden, der angiver, at en anden session med samme legitimation vil blive afsluttet. Meddelelsen indeholder et link, som brugeren kan klikke på for at se logonhistorikken til brugeren.■ Næste gang brugeren udfører en handling i Oracle CRM On Demand i den oprindelige session, så som klikker på et link, en fane eller en knap, sendes brugeren tilbage til logosiden, hvor en meddelelse angiver, at sessionen blev afsluttet, fordi en anden bruger loggede på med samme legitimation.

Systemkrav til Oracle CRM On Demand

Du kan finde detaljer om systemkravene til Oracle CRM On Demand på websiten [Oracle CRM On Demand](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.

Release-noter til Oracle CRM On Demand

Et sæt release-noter leveres med hver release af Oracle CRM On Demand. Noterne skitserer mindre ændringer i Oracle CRM On Demand, som ændrer den eksisterende virkemåde eller brugerinterfacet. Du kan få adgang til release-noter og anden release-dokumentation fra siden Serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand. Se [Adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand](#) (på side 186) for at få flere oplysninger.

Noterne leveres også på websiten Training and Support Center, som du kan få adgang til ved at klikke på det globale link Uddannelse og support øverst på hver side i Oracle CRM On Demand.

Kontakt Oracle

Oracle tilbyder en række servicier og modtager gerne forslag til denne applikation. Brug følgende ressourcer til at:

- Foreslå forbedringer af produktet, vores servicier eller vores processer på <https://ebusiness.siebel.com/OnDemandCustomerCare/>

190 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Anmode om salgsbrochurer eller oplysninger om nye produkter og lanceringer på <http://www.crmondemand.com/>
- Foreslå forbedringer til online-hjælp ved at sende e-mail til siebeldoc_ww@oracle.com

Afslutning af Oracle CRM On Demand

ADVARSEL: Før du afslutter Oracle CRM On Demand, skal du udtrykkeligt gemme alle oplysninger og lukke alle åbne vinduer, så som formularer til oprettelse af nye poster. Hvis du bruger Oracle Contact On Demand, opkaldscenterapplikationen, skal du ændre din arbejdsstatus til Ikke tilgængelig, før du logger af.

Sådan afslutter du Oracle CRM On Demand

- Klik på Logoff i øverste højre hjørne af Oracle CRM On Demand-siden.

Når du logger af Oracle CRM On Demand, skal du overveje følgende:

- Det anbefales, at du altid bruger linket Log af for at afslutte Oracle CRM On Demand, så din session vil blive afsluttet. Hvis du lukker browservinduet for at afslutte Oracle CRM On Demand i stedet for at klikke på linket Log af, forbliver sessionen åben indtil timeout efter et angivet ledigt timeout-interval. Det ledige timeout-interval er en firmaomspændende indstilling og konfigureres normalt til 60 minutter.
- Det anbefales, at du lukker alle dine åbne browservinduer og faner, efter du har logget af Oracle CRM On Demand, for at beskytte firmaets oplysninger.

2 Kalender og aktiviteter

Brug kalendersiderne til at gennemgå, oprette og opdatere dine aktiviteter samt til at gennemgå og opdatere dine planlagte opkald/besøg.

En *aktivitet* består af opgaver, som du skal gennemføre inden en bestemt dato, og aftaler, som du vil planlægge til et bestemt tidspunkt. Opgaver og aftaler kan være møder, opkald, demonstrationer eller begivenheder. Forskellen mellem opgaver og aftaler er, at opgaver vises i en opgaveliste og har en forfaldsdato og status, hvorimod aftaler er planlagt i kalenderen med bestemt dato og tidspunkt.

Et *planlagt besøg* er et Life Sciences-specifikt besøg, som du opretter med status Planlagt for at få en pladsholder til et salgsbesøg hos en læge, et hospital eller en klinik. Planlagte besøg vises i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne.

Følgende farvekodning, som anvendes i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne, fastlægges af det tema, som du bruger, på følgende måde:

- Forsinkede planlagte besøg med en startdato, der ligger i fortiden, vises med den farve, som administratoren vælger til varslingsteksten i temaet.
- Kommende planlagte besøg med en startdato, der ligger i fremtiden, vises med den farve, som administratoren vælger til sidelinks i temaet.

Planlagte besøg er ikke som standard synlige i kalenderen. Din brugerrolle skal omfatte Life Sciences-privilegiet Besøg: Planlagte besøg i kalender, for at du kan se planlagte besøg i kalenderen.

Om kalendere og tematypografier

Der findes to tematypografier i Oracle CRM On Demand: klassisk typografi og moderne typografi. Tematypografien fastlægger kalendersidernes udseende. F.eks. er ikonerne for dags-, uge- og månedsvisning forskellige i de klassiske og moderne tematypografier. Følgende tabel beskriver nogle af de øvrige forskelle i kalendersiderne i tematypografierne.

BEMÆRK: Instruktionerne i online-hjælpen afspejler temaerne med klassisk typografi.

Kalenderfunktion	Klassisk typografi	Moderne typografi
Layout af dagskalendervisningen	<ul style="list-style-type: none">■ Halvtimes tidsmellemlum er ikke angivet.■ Start- og slutdatoerne og tidspunkterne vises ikke til	<ul style="list-style-type: none">■ Halvtimes tidsmellemlum er angivet af tynde streger.■ Aftaler, der spænder over flere dage, vises øverst i dagskalendervisningen. Start- og

Kalenderfunktion	Klassisk typografi	Moderne typografi
	aftaler, der spænder over flere dage.	<p>slutdatoerne og tidspunkterne for aftaler vises. Hvis der er mere end fem aftaler, som spænder over flere dage, kan du rulle ned for at se de yderligere aftaler.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis der er aftaler i tidsrum uden for de tidsrum, der er vist til dagen, vises op- og ned-piler efter behov. Du kan klikke på pilene for at se flere aftaler.
Layout af ugekalendervisningen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ugedagene vises til venstre i kalendervisningen. ■ Timerne på dagen vises ikke. ■ Aftalerne til en dag er opstillet i en række til den dag. ■ Start- og sluttidspunkterne vises til møder, der spænder over flere dage. Start- og slutdatoerne vises ikke. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ugedagene vises øverst i kalendervisningen. ■ Timerne på dagen vises til venstre i kalendervisningen. ■ Detaljerne om en aftale vises i et eller flere tidsrum, hvor aftalen forekommer. Hvis nogle af detaljerne ikke er synlige, kan du lade markøren hvile på indtastningen for at se detaljerne. ■ Aftaler, der spænder over flere dage, vises øverst i ugekalendervisningen. Start- og slutdatoerne og tidspunkterne for aftaler angives. Hvis der er mere end fem aftaler, som spænder over flere dage, kan du rulle ned for at se de yderligere aftaler. ■ Hvis der er aftaler i tidsrum uden for de tidsrum, der er vist til dagene i ugen, vises op- og ned-piler efter behov. Du kan klikke på pilene for at se flere aftaler.
Layout af månedskalendervisningen	Starttidspunktet for møder, der spænder over flere dage, vises i cellen til startdatoen.	Aftaler, der spænder over flere dage, vises på tværs af rummene til de relevante dage i månedskalendervisningen. Start- og sluttidspunkterne vises. Hvis startdatoen imidlertid ligger i en tidligere måned, vises startdatoen og en venstre-pil i stedet for starttidspunktet. Hvis slutdatoen ligger i en fremtidig måned, vises slutdatoen og en højre-pil i stedet for sluttidspunktet.
Baggrundsfarve til tidsintervaller	Baggrundsfarverne i nogle kalendervisninger afspejler indstillingerne for arbejdsdag og forretningstider til kalenderen, som kan angives på firmaniveau og på brugerniveau. Se Om arbejdsdage og forretningstider i kalender (på side 198) for at få flere oplysninger.	Baggrundsfarverne i nogle kalendervisninger afspejler indstillingerne for arbejdsdag og forretningstider til kalenderen, som kan angives på firmaniveau og på brugerniveau. Se Om arbejdsdage og forretningstider i kalender (på side 198) for at få flere oplysninger.

Kalenderfunktion	Klassisk typografi	Moderne typografi
Farvekodning efter aftaletype	Alle aftaler har samme baggrundsfarve uanset aftaletypen. Desuden vises teksten i alle aftaler med samme skrifttypefarve til alle typer aftaler. Teksten i planlagte besøg, der er over forfald, i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne, vises med en anden skrifttypefarve. Se Kalender og aktiviteter (på side 193) for at få oplysninger om den farvekodning, der bruges til planlagte besøg.	Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer det tema, som du bruger, kan baggrunds- og tekstfarverne til nogle eller alle aftalerne i dine kalendervisninger være fastlagt af aftaletypen. Hvis administratoren konfigurerer farvekodning til nogen af aftaletyperne til dit tema, vises en nøgle til farvekodningen nederst i kalendervisningerne med angivelse af de baggrundsfarver, der er tildelt til de aftaletyper. Hvis en aftaletype ikke har nogen tilpassede farver tildelt, vises aftaler med den type i standardfarverne til temaet. Farvekodningen bruges i dags-, uge- og månedskalendervisningerne. BEMÆRK: Farvekodningen, der bruges til teksten i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne, fastlægges ikke af farvekodningen til aftaletyper. Se Kalender og aktiviteter (på side 193) for at få oplysninger om den farvekodning, der bruges til planlagte besøg.
Adgang til andre kalendervisninger	<ul style="list-style-type: none"> ■ I fanen Bruger kan du få adgang til kalenderne for andre brugere i din gruppe og brugere, som deler deres kalender med dig. ■ I fanen Gruppe kan du se en kombineret kalender for medlemmerne i din gruppe samt evt. tilpassede gruppekalendervisninger, som du konfigurerer. ■ I fanen Gruppeopgaver kan du se en liste over de opgaver, som din gruppe er tildelt. ■ Knappen Min kalender returnerer dig til din egen kalender fra en anden brugers kalender. 	<p>En menu indeholder følgende indstillinger:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gruppekalender. Se en kombineret kalender for medlemmerne i din gruppe samt evt. tilpassede gruppekalendervisninger, som du konfigurerer. ■ Gruppeopgaver. Se en liste over de opgaver, som din gruppe er tildelt. ■ Brugerkalender. Se kalenderne for andre brugere i din gruppe og brugere, som deler deres kalender med dig. ■ Min kalender. Returner til din egen kalender fra en anden brugers kalender. <p>Din aktuelle visning fastlægger de indstillinger, der er tilgængelige i menuen.</p>

Kalenderfunktion	Klassisk typografi	Moderne typografi
Oprettelse af nye aftaler	<p>Du skal gøre et af følgende for at åbne siden Aftaleredigering, hvor du kan indtaste detaljerne om den nye aftale:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Klik på Ny aftale. ■ I uge- eller månedsvisningerne af din egen eller en anden brugers kalender skal du klikke på plusikonet (+) til den dag, hvor du vil oprette aftalen. 	<p>Du skal gøre et af følgende for at åbne siden Aftaleredigering, hvor du kan indtaste detaljerne om den nye aftale:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Klik på Ny i din egen kalender eller en anden brugers kalender eller en gruppekalender. ■ I dags- eller ugevisningen af din egen eller en anden brugers kalender: <ul style="list-style-type: none"> ■ Dobbeltklik på tidsrummet. Som standard begynder den nye aftale på starttidspunktet for det tidsrum, som du kikkede på, og varigheden er 60 minutter. Du kan ændre detaljerne. ■ Dobbeltklik i pladsen øverst i kalendervisningen, hvor de mødeaftaler, der spænder over flere dage, er vist. (Hvis du befinder dig i ugekalendervisningen, skal du dobbeltklikke direkte under den dag, hvor du ønsker, at aftalen skal begynde). Som standard begynder den nye aftale kl. 12 på den dag, som du kikkede på, og varigheden er 1440 minutter (24 timer). Du kan ændre detaljerne. ■ I månedsvisningen af din egen eller en anden brugers kalender skal du dobbeltklikke i pladsen til dagen. Som standard begynder den nye aftale kl. 12 på den dag, og varigheden er 60 minutter. Du kan ændre detaljerne.

Kalenderfunktion	Klassisk typografi	Moderne typografi
Redigering af aftaler BEMÆRK: Se Om træk og slip af aftaler i kalenderen (på side 207) for at få oplysninger om genplanlægning af en aftale ved at trække den og slippe den i en kalendervisning.	Gør en af følgende i dags-, uge- eller månedskalendervisningen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Klik på linket Rediger i aftalen for at åbne siden Aftaleredigering. ■ Klik på emnelinket i aftalen for at åbne siden Mødedetalje. 	Gør en af følgende i dags-, uge- eller månedskalendervisningen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Dobbeltklik på aftalen eller højreklik på aftalen, og vælg dernæst Rediger for at åbne siden Aftaleredigering. ■ Klik på emnelinket i aftalen for at åbne siden Mødedetalje. I dags- eller ugekalendervisningen kan du også hurtigt ændre start- eller sluttidspunkt for en aftale, der ikke spænder over flere dage, ved at klikke på og trække aftalens kant på følgende måde: <ul style="list-style-type: none"> ■ Klik i aftalens øverste kant, og træk den til et tidsrum for at ændre starttidspunktet. ■ Klik i aftalens nederste kant, og træk den til et tidsrum for at ændre sluttidspunktet. BEMÆRK: Når du trækker kanten af en aftale til et tidsrum, justeres kanten altid med starten eller slutningen på 30-minutters tidsrummet. Du kan ikke trække en aftales kant til et tidspunkt inden for et tidsrum. <p>De nye start- og sluttider skal tillade, at aftalen starter og slutter inden for samme dag som den eksisterende aftale.</p>
Lagring af aftaler som iCalendar-filer	Klik på linket Gem som iCalendar i aftalen i dags-, uge- eller månedskalendervisningen.	Højreklik på aftalen, og vælg dernæst Gem som iCalendar i dags-, uge- eller månedskalendervisningen.
Sletning af aftaler	Klik på emnelinket i aftalen i dags-, uge- eller månedskalendervisningen for at åbne siden Aftaledetalje, og klik dernæst på Slet.	Gør en af følgende i dags-, uge- eller månedskalendervisningen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Højreklik på aftalen, og klik dernæst på Slet. ■ Klik på emnelinket i aftalen for at åbne siden Aftaledetalje, og klik dernæst på Slet.

TIP: I temaer med moderne typografi vises overlappende aftaler side om side i dags- og ugekalendervisningerne. Hvis der er flere aftaler i et tidsrum, vises nogle af aftalerne muligvis ikke. Hvis der er flere aftaler i et tidsrum, end det er muligt at vise i ugekalendervisningen, kan du skifte til dagskalendervisningen for at se yderligere aftaler. Hvis der er flere aftaler i et tidsrum, end det er muligt at vise i dagskalendervisningen, kan du se aftalerne i en liste. Se [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209) for at få oplysninger om visning af lister over aftaler.

Om arbejdsdage og forretningstider i kalender

Standardarbejdsdage og -forretningstider til firmaet angives i firmaprofilen. Hvis du ønsker, at kalenderen skal vise forskellige arbejdsdage og forretningstider, kan du vælge arbejdsdagene og angive de forretningstider, som du ønsker i standardkalenderindstillingerne. Se [Indstilling af standardkalendervisning](#) (se "Indstilling af standard kalendervisning" på side 233) for at få flere oplysninger.

I ugekalendervisningen kan du skifte mellem at se den fulde kalenderuge og kun se de dage, der er angivet som arbejdsdage. Hvis du bruger et klassisk tema, kan du bruge linkene Vis fuld uge og Vis arbejdsuge for at skifte mellem visningerne. Hvis du bruger et moderne tema, kan du bruge menupunkterne Fuld uge og Arbejdsuge for at skifte mellem visningerne.

Indstillingerne til arbejdsdage og forretningstider samt det tema, som du bruger, fastlægger baggrundsfarverne til tidsintervaller i nogle af kalendervisningerne på følgende måde:

- Til moderne temaer i dags- og ugekalendervisninger af din egen kalender og kalendere for andre brugere, som deler deres kalender med dig, bruges tre forskellige baggrundsfarver med en farve for hver af følgende:
 - Forretningstiderne på arbejdsdage.
 - Ikke-arbejdstimerne, heriblandt alle timerne på dage, som ikke er arbejdsdage, samt timer uden for forretningstider på arbejdsdage.
 - Forretningstiderne på den aktuelle dag.
- Til klassiske temaer:
 - I dagskalendervisningen af din egen kalender og kalendere for andre brugere, som deler deres kalender med dig, bruges to forskellige baggrundsfarver med en farve for hver af følgende:
 - Forretningstiderne på arbejdsdage.
 - Ikke-arbejdstimerne, heriblandt alle timerne på dage, som ikke er arbejdsdage, samt timer uden for forretningstider på arbejdsdage.
 - I ugekalendervisningen af din egen kalender og kalendere for andre brugere, som deler deres kalender med dig, bruges tre forskellige baggrundsfarver med en farve for hver af følgende:
 - Arbejdsdagene.
 - De dage, der ikke er arbejdsdage.
 - Den aktuelle dag.

BEMÆRK: Arbejdsdagene og forretningstiderne er de samme i dine visninger af din egen kalender og dine visninger af kalendere for andre brugere, som deler deres kalender med dig, selv om de brugere angiver forskellige arbejdsdage og forretningstider til deres egne kalendervisninger. Hvis du således vælger arbejdsdage, der er forskellige fra de firmaomspændende indstillinger, afspejles de dage, som du vælger, i dine visninger af din egen kalender og dine visninger af andre brugeres kalendere. Hvis du angiver forretningstider, der er forskellige fra de firmaomspændende indstillinger, afspejles dine angivne forretningstider på lignende vis i dine visninger af både din egen kalender og andre brugeres kalendere.

Indstillingerne til arbejdsdage og forretningstider afspejles ikke i baggrundsfarverne til tidsintervaller og dage i følgende kalendervisninger:

- Månedskalendervisningerne af din egen kalender og kalendere for andre brugere, som deler deres kalender med dig. I månedskalendervisningerne vises kun den aktuelle dag med en anden baggrundsfarve end de øvrige dage i måneden.

- Dags-, uge- og månedskalendervisningerne for gruppe.

Arbejde med kalendersider

Kalendersiderne leverer hovedområdet til håndtering af aktiviteter. Standardsiden er siden Dagskalender, der indeholder afsnittet Dagskalender, afsnittet Kalendervisning, afsnittet Åbne opgaver og afsnittet Planlagte besøg.

Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Besøg: Planlagte besøg i kalender, for at du kan se afsnittet Planlagte besøg. Afsnittet Planlagte besøg opstiller op til to ugers planlagte besøg for salgsrepræsentanten i kronologisk rækkefølge og viser følgende oplysninger til hvert planlagt besøg: besøgsdato og starttid, tidspunkt på dagen, emne, kontakt, der skal besøges, og andre oplysninger om kontaktadresse. To-ugers intervallet til de opstillede, planlagte besøg omfatter de planlagte besøg til den forrige uge og de planlagte besøg til den kommende uge.

Følgende farvekodning, som anvendes i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne, fastlægges af det tema, som du bruger, på følgende måde:

- Forsinkede planlagte besøg med en startdato, der ligger i fortiden, vises med den farve, som administratoren vælger til varslingssteksten i temaet.
- Kommende planlagte besøg med en startdato, der ligger i fremtiden, vises med den farve, som administratoren vælger til sidelinks i temaet.

Se [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215), [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652) og [Massebesøgsplanlægning](#) (på side 220) for at få flere oplysninger om oprettelse af et planlagt besøg.

Du kan vælge den kalendervisning, som du vil vise, hver gang du klikker på fanen Kalender, og du kan angive den dag, der vises som den første ugedag i kalenderen. Du kan også angive en samling arbejdsdage og forretningstider, der er forskellige fra standardarbejdsdage og -forretningstider til firmaet. Du kan også vælge at vise yderligere oplysninger i aftalerne i kalendervisningerne. Se [Indstilling af standard kalendervisning](#) (på side 233) for at få oplysninger om opsætning af disse kalenderindstillinger.

BEMÆRK: Hvis din rolle omfatter privilegiet Del kalender, kan kalendersiderne indeholde yderligere funktionalitet end den, der er anført på standardsiden. Se [Siden Kalenderindstillinger](#) (på side 232) for at få flere oplysninger om yderligere funktionalitet.

Følgende tabel beskriver, hvad du kan gøre fra dagskalenderen eller ugekalenderen.

BEMÆRK: Kommunikationsaktiviteter, der er genereret fra Oracle Contact On Demand, hører til en bestemt aktivitetsundertype. De vises derfor ikke på kalendersiderne eller aktivitetslisterne.

Handling	Trin
Opret en opgave	Klik på Ny i titellinjen Åbne opgaver. Indtast oplysningerne om opgaven på siden Opgaveredigering, og gem posten.
Slet en opgave	Klik på linket til den opgave, som du vil slette. Klik på Slet på siden Opgavedetalje.
Opret en aftale	Klik på Ny aftale i titellinjen Kalender. Indtast oplysningerne om aftalen på siden Aftaleredigering, og gem posten.
Slet en aftale	Klik på linket til den aftale, som du vil slette. Klik på Slet på siden

Handling	Trin
	Aftaledetalje.
Gå til en bestemt dag	Klik på linket Dag i afsnittet Kalendervisning. Alternativt kan du klikke på ikonet 1 over aftalerne og dernæst bruge pilene i overskriften til afsnittet Dagskalender for at rulle til den dag, som du vil se.
Gå til en bestemt måned	Klik på pilene i afsnittet Kalendervisning. Alternativt kan du klikke på ikonet 31 over aftalerne og dernæst bruge linkene eller pilene i overskriften til månedskalenderen for at gå til den måned, som du vil se.
Skjul afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver	<p>Klik på ikonet med pil til højre, der vises over kalendertitellinjen. Når afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver er skjulte, udvides kalenderområdet for at give mere plads til visning af detaljer om aftalerne i kalenderen. Denne funktion er nyttig, hvis du vil udskrive kalendersiden (vha. linket Printervenlig), og du ikke ønsker, at afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver vises på den udskrevne side. Klik på ikonet med pil til venstre for at vise afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver igen.</p> <p>Når du har skjult afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver, forbliver de skjulte, indtil du viser dem igen, eller indtil du logger af Oracle CRM On Demand og dernæst logger på igen.</p> <p>Afsnittene Kalendervisning og Åbne opgaver er kun tilgængelige i dagskalendervisningen og ugevisningen.</p>
Marker en opgave som fuldført	Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver. Klik på linket Emne på siden Liste: Aktiviteter til den opgave, som du vil markere som fuldført. Klik på Marker som fuldført på siden Opgavedetalje.
Blad gennem kalenderen dag for dag	Klik på pilene i afsnittet Dagskalender.
Planlæg en aftale ved at trække og slippe den	Træk en aftale, og slip den i et andet tidsrum eller en anden dag. Se Om træk og slip af aftaler i kalenderen (på side 207) for at få flere oplysninger.
Opdater en aktivitet	<p>Klik på linket til aktiviteten (aftale, opgave eller planlagt besøg), som du vil opdatere. Rediger felterne på siden Aftaledetalje, Opgavedetalje eller Detalje om besøg, eller klik på Rediger for at åbne siden Aftaleredigering, Opgaveredigering eller Redigering af besøg. Se Opdatering af postdetaljer (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.</p> <p>TIP: Hvis du bruger et moderne tema, kan du højreklikke på en aftale i dags-, uge- eller månedskalendervisningen og dernæst klikke på Rediger for at opdatere aftalen.</p>
Se en liste over aftaler, opgaver (åbne, lukkede eller alle), aktiviteter eller planlagte besøg	Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver. Klik på rullelisten på siden Liste: Aktiviteter, og ret valget.

Handling	Trin
Se dagens aftaler	Klik på ikonet 1 i kalenderen.
Se detaljerne om en aktivitet	Klik på linket til den aktivitet (aftale, opgave eller planlagt besøg), som du vil se.
Se hele månedens aftaler	Klik på ikonet 31 i kalenderen.
Se hele ugens aftaler	Klik på ikonet 7 i kalenderen.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om kalendere og tematypografier](#) (på side 193)
- [Om arbejdsdage og forretningstider i kalender](#) (på side 198)

Håndtering af kalendere og aktiviteter

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af kalendere og aktiviteter:

- [Visning af aktiviteter](#) (på side 202)
- [Oprettelse af aktiviteter](#) (på side 205)
- [Opdatering af aktiviteter](#) (på side 206)
- [Fjernelse af brugere fra aktiviteter](#) (på side 207)
- [Begrænsning af viste aktivitetsposter](#) (på side 213)
- [Markering af opgaver som fuldførte](#) (på side 214)
- [Tildeling af aktiviteter til en anden medarbejder](#) (på side 214)
- [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)
- [Om begivenheds- og aftalesynkronisering](#) (på side 237)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Justering af meddelelsesrespons](#) (på side 224)
- [Planlægning af aftaler med andre](#) (på side 226)
- [Lagring af aftaler som iCalendar-filer](#) (på side 228)
- [Massebesøgsplanlægning](#) (på side 220)
- [Brug af aktivitetsvurderingsscripts](#) (på side 236)

- [Indstilling af standard kalendervisning](#) (på side 233)
- [Gennemgang af anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter](#) (på side 719)
- [Oprettelse af aftaler til flere konti](#) (på side 300)

Hvis din rolle omfatter privilegiet Del kalender, kan du også udføre følgende procedurer:

- [Visning af andre brugeres kalendere](#) (på side 231)
- [Deling af kalenderen](#) (på side 232)
- [Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger](#) (på side 235)

Hvis din rolle omfatter privilegiet Del kalender, og dit firma bruger indstillingen for standard gruppetildeling, kan du også udføre denne procedure: [Visning af gruppeopgavelister](#) (se "[Visning af opgavegruppelister](#)" på side 236).

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Maps Integration, kan du også udføre denne procedure, [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396).

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om kalendere og aktiviteter:

- [Om kalendere og tematypografier](#) (på side 193)
- [Om arbejdsdage og forretningstider i kalender](#) (på side 198)
- [Om påmindelser om aktivitet](#) (på side 205)

Visning af aktiviteter

Oracle CRM On Demand sørger for, at dine aktiviteter bliver i forgrunden ved at vise dem på adskillige sider:

- [Min hjemmeside](#)
Min hjemmeside indeholder separate lister til aftaler og opgaver sorteret efter dato.
- [Kalender](#)

Kalendersiderne viser dine aftaler, som de forekommer i en aftalebog åbnet på dagens plan. Du kan gennemgå andre dage vha. månedskalenderne til højre eller ved at klikke på ikonerne 1, 7 og 31 oven over aftalerne for at se den ønskede kalendervisning.

Siderne Dagskalender og Ugekalender viser også en liste på op til ti af dine opgaver for de næste 30 dage (forfaldsdato \leq i dag + 30) sorteret efter forfaldsdato som standard.

- Detaljesider til posttyper, så som konti, kontakter osv.

Detaljesiderne kan indeholde relaterede oplysningsafsnit, der viser de aktiviteter, som er linket til en bestemt post. I følgende tabel beskrives de relaterede oplysningsafsnit, som du muligvis ser til aktiviteter på en postdetaljeside. I alle tilfælde ser du kun de poster, som er synlige for dig.

Liste	Viste poster
Aktiviteter	<ul style="list-style-type: none"> ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdatoen er tom. ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger efter den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt.
Fuldførte aktiviteter	<ul style="list-style-type: none"> ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt.
Åbne aftaler	<p>De linkede aftaler, hvor værdien i feltet Fuldførelsesdato ikke ligger i fortiden.</p> <p>BEMÆRK: Hvis feltet Fuldførelsesdato ikke er udfyldt af den bruger, som opretter aftalen, udfyldes den automatisk med den samme værdi som feltet Sluttid i aftalen.</p> <p>Når en aftales fuldførelsesdato er nået, fjernes aftalen fra listen Åbne aftaler og bliver en del af listen Fuldførte aktiviteter. Oplysningerne i de relaterede oplysningsafsnit Åbne aftaler og Fuldførte aktiviteter på den overordnede posts detaljeside opdateres, når siden opfriskes.</p> <p>Posterne i listen Åbne aftaler sorteres efter dato og klokkeslæt i feltet Starttid, og aftalen med tidligste startdato og klokkeslæt vises først i listen.</p>
Åbne opgaver	<p>De linkede opgaver, som ikke har en værdi i feltet Fuldførelsesdato eller statussen Fuldført, forudsat dit firma bruger standardværdisættet til feltet Status.</p> <p>BEMÆRK: Når en opgave er markeret som fuldført, udfyldes feltet Fuldførelsesdato automatisk med datoen og klokkeslættet i tidszonen for den bruger, som markerer opgaven som fuldført. Brugere kan også udfylde feltet Fuldførelsesopgave manuelt på en opgave. Når feltet Fuldførelsesdato udfyldes på en opgave,</p>

Liste	Viste poster
	<p>fjernes opgaven fra listen Åbne aftaler og inkluderes i listen Fuldførte aktiviteter.</p> <p>Oplysningerne i de relaterede oplysningsafsnit Åbne opgaver og Fuldførte aktiviteter på den overordnede posts detaljeside opdateres, når siden opfriskes.</p> <p>Posterne i listen Åbne opgaver sorteres efter feltet Forfaldsdato, og opgaven med tidligste forfaldsdato vises først i listen.</p>
Åbne aktiviteter	<p>En kombination af listerne Åbne aftaler og Åbne opgaver.</p> <p>BEMÆRK: Posterne i listen Åbne aktiviteter sorteres efter feltet Fuldførelsesdato. Poster, hvor feltet Fuldførelsesdato er tomt, vises nederst i listen. Åbne opgaver vises derfor nederst i listen efter alle åbne aftaler. Hvis du ikke ønsker, at åbne opgaver og åbne aftaler på en posts detaljeside skal vises i denne rækkefølge, anbefales det, at firmaadministratoren føjer de relaterede oplysningsafsnit Åbne opgaver og Åbne aftaler til postddetaljesiden i stedet for det relaterede oplysningsafsnit Åbne aktiviteter.</p>

Om håndtering af opgaver

En måde til håndtering af opgaver er at prioritere dem efter vigtighed eller hast. Du prioriterer en opgave ved at tildele den et niveau, f.eks. 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav. Opgaveprioriteten angives af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet og pil ned for lav prioritet. Du ændrer en opgaves prioritetsniveau på siden **Opgaveredigering**. Standardprioriteten til en opgave er 3 - Lav.

TIP: Opgaver, der vises med rødt i afsnittet **Åbne opgaver** på **Min hjemmeside**, siden **Dagskalender** og siden **Ugekalender** er over deres forfaldsdato. Opgaver, der er over deres forfaldsdato, vises ikke med rødt på andre sider, så som den listeside, der åbner, når du klikker på **Vis fuld liste** i afsnittet **Åbne opgaver** på **Min hjemmeside**.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet **Prioritet** fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien **1 - Høj** til værdien **Højeste**), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet **Prioritet** til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: **1-label**, **2-label** eller **3-label**, hvor **label** er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for **1-label**, ingen pil for **2-label**, en pil-ned for **3-label** og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien **1 - Min højeste**, men den viser ingen pil for værdien **Min højeste**. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet **Prioritet**. Se **Ændring af valglisteværdier** for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet **Prioritet**.

Se **Visning af gruppeopgavelister** (se "**Visning af opgavegrupper**" på side 236) for at få oplysninger om fanen **Gruppeopgaveliste**, der er tilgængelig til firmaer, som bruger gruppefunktionen.

Oprettelse af aktiviteter

Du opretter altid en aktivitet (opgave eller aftale) ved at indtaste oplysninger i en formular. Du kan få adgang til denne formular fra forskellige områder i applikationen, afhængigt af hvad du arbejder med, og hvad du vil gøre.

I dette afsnit beskrives én metode til oprettelse af en aktivitet, der gør det muligt at tilføje en post, mens du fortsætter med at arbejde i applikationens hovedområde. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få en beskrivelse af alle metoderne.

Sådan opretter du en aktivitet vha. afsnittet Opret i handlingslinjen

- 1 Klik på Aftale eller Opgave i afsnittet Opret i handlingslinjen.
- 2 Indtast oplysninger om aktiviteten i formularen.
Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) for at få oplysninger om felterne i aktivitetsposter.
- 3 Gem posten.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til aktivitet](#) (på side 239)
- [Arbejde med kalendersider](#) (på side 199)
- [Om påmindelser om aktivitet](#) (på side 205)
- [Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes](#) (på side 903)

Om påmindelser om aktivitet

Hvis en påmindelse er konfigureret til en aktivitet, sendes påmindelser på det angivne tidspunkt til aktivitetsejeren og til hver bruger i listen over brugere på aktiviteten, hvis indstillingerne til feltet Underretning om aktivitet på brugerniveau eller firmaniveau tillader, at aktivitetspåmindelser sendes til brugeren.

BEMÆRK: Hvis feltet Delegeret af udfyldes på en aktivitet, og hvis en påmindelse er konfigureret til aktiviteten, sendes påmindelserne til den bruger, der er angivet i feltet Delegeret af, samt til aktivitetsejeren og de øvrige brugere på aktiviteten. Hvis du opretter en aktivitet til en anden bruger, eller hvis feltet Delegeret af på en eksisterende aktivitet er tom, når du tildeler aktiviteten til en anden ejer, vises dit navn automatisk i feltet Delegeret af, når du gemmer aktiviteten. Hvis du ikke vil modtage påmindelserne til den aktivitet, skal du slette navnet fra feltet Delegeret af.

Påmindelser kan sendes som e-mail eller vises i et pop-op-vindue eller begge, afhængig af den værdi, der er valgt i feltet Underretning om aktivitet. Se [Indstilling af standard kalendervisning](#) (på side 233) for at få oplysninger om feltet Underretning om aktivitet.

Om e-mailpåmindelser

E-mailpåmindelser sendes på brugerens sprog. Aktivitetens emne vises i e-mailens emnelinje. I en e-mailpåmindelse til en aftale indeholder meddelelsen oplysninger om aftalen fra felterne Emne, Starttid, Status og Beskrivelse. Den omfatter også navnene på de kontakter, der er linket til aftalen, navnet på den konto, der er linket til aftalen, hvis der findes en, og et link til aftalens detaljeside i Oracle CRM On Demand.

I en e-mailpåmindelse til en opgave indeholder meddelelsen oplysninger om opgaven fra felterne Emne, Forfaldsdato, Prioritet, Status og Beskrivelse. E-mailmeddelelsen omfatter også et link til opgavens detaljeside i Oracle CRM On Demand.

Om pop-op-påmindelser

Pop-op-påmindelser vises i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, som åbner, når en påmindelse forfalder. I en pop-op-påmindelse til en aftale vises startdato og -tidspunkt samt emnet. I en pop-op-påmindelse til en opgave vises ikonet, der angiver opgavens prioritet (i givet fald), forfaldsdatoen og emnet. Hvis flere påmindelser er forfaldne, sorteres påmindelserne efter dato og klokkeslæt med den aktivitet, der forfalder først, øverst på listen.

Første gang pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet åbnes, efter du logger på Oracle CRM On Demand, vises de påmindelser, der er forfaldet, siden du sidst loggede ud af Oracle CRM On Demand. Hvis et varslingsvindue vises, når du logger på, skal du lukke varslingsvinduerne, før du kan interagere med pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet.

I pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet kan du gøre følgende:

- Brug funktionen Udsæt til at udskyde en påmindelse i en angivet periode. Påmindelsen vises igen efter den angivne periode.
- Se postdetaljerne ved at klikke på emnelinket i påmindelsen.
- Afvis alle påmindelser. Når du klikker på Afvis alle, fjernes alle påmindelserne fra pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, og vinduet lukkes. Påmindelserne vises ikke igen.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand henter detaljerne om de aktiviteter, hvor påmindelser forfalder hver halve time, og lagrer de oplysninger. Hvis du genplanlægger en aktivitet inden for 30 minutter fra det tidspunkt, hvor påmindelsen til den aktivitet forfalder, vises påmindelsen muligvis på basis af den oprindelige tidsplan til aktiviteten.

Opdatering af aktiviteter

Du kan opdatere oplysningerne i aktivitetsposten, heriblandt ændring af poststatus til Fuldført, hvis du har redigeringsadgang til posten.

BEMÆRK: Brugere med privilegiet Vis private aktiviteter og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i deres brugerrolle kan se alle aktiviteter, der er markeret som private, uanset hvem ejer aktiviteten. Privilegiet Vis private aktiviteter tillader ikke, at en bruger opdaterer eller sletter en aktivitet, der er markeret som privat og ejes af en anden bruger. Brugere med privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i deres rolle kan slette aktiviteter, som de ikke ejer, eller aktiviteter, der er markeret som private. Typisk gives privilegierne Slet hvilken som helst aktivitet og Vis private aktiviteter kun til firmaadministratorer.

Sådan opdaterer du oplysninger om aktivitet

- 1 Vælg opgaven eller aftalen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af aktiviteter.
- 2 Rediger felterne på siden Aftale- eller Opgavedetalje, eller klik på Rediger for at åbne siden Aftaleredigering eller Opgaveredigering. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

Fjernelse af brugere fra aktiviteter

For at fjerne brugere fra en aktivitet skal mindst én af følgende betingelser være sand:

- Du er ejeren af aktiviteten.
- Dit navn vises i feltet Delegeret af på aktiviteten.

Ellers er Fjern-links ikke tilgængelig i afsnittet Brugere på siden Detalje: Aftale eller siden Detalje: Opgave, og du kan ikke fjerne brugere fra aktiviteten. Du kan opdatere feltet Delegeret af manuelt på aktiviteten, så den viser dit navn. Når du har opfrisket siden Detalje: Aktivitet er linket Fjern tilgængeligt for hver af brugerne undtagen ejeren af aktiviteten. Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) for at få flere oplysninger om feltet Delegeret af.

Sådan fjerner du en bruger fra en aktivitet

- 1 Rul til afsnittet Brugere på siden Detalje: Aftale eller siden Detalje: Opgave.
- 2 Hvis den bruger, som du vil fjerne, ikke vises i listen, skal du klikke på Vis fuld liste for at udvide listen.
- 3 Find den bruger, som du vil fjerne, klik på linket Fjern til den bruger, og bekræft dernæst, at du vil fjerne brugeren.

BEMÆRK: Fjern-links er også tilgængelige i vinduet til multitolknings, der åbnes, når du klikker på Tilføj i afsnittet Brugere på siden, hvis du er ejer af aktiviteten eller dit navn vises i feltet Delegeret af på aktiviteten.

Om træk og slip af aftaler i kalenderen

Hvis du har de nødvendige adgangsniveauer, så du kan redigere en aftale, kan du genplanlægge aftalen ved at trække og slippe den inden for en kalendervisning. Når du f.eks. arbejder i dagskalendervisningen, kan du trække en aftale til et andet tidsrum inden for den samme dag. Når du arbejder i ugekalendervisningen, kan du trække en aftale til en anden dag i den uge, som du i øjeblikket ser.

Virkemåden af aftaler, der ikke spænder over flere dage, er følgende:

- **Dagskalendervisning.** Du kan trække en aftale og slippe den i et andet tidsrum inden for den samme dag. Når du slipper aftalen i det nye tidsrum, opdateres aftalens starttid til starttiden for det nye tidsrum. Hvis du f.eks. trækker en aftale, der skulle starte kl. 9:15 til det tidsrum, der starter kl. 10:30, opdateres aftalens starttid til 10:30. Aftalens sluttid opdateres automatisk til den relevante værdi, afhængig af

starttidspunktet for det tidsrum, hvor du slipper aftalen, og aftalens varighed. Hvis du f.eks. trækker en aftale med 60 minutters varighed og slipper den i det tidsrum, der starter kl. 10:30, opdateres aftalens sluttid til 11:30. En aftales varighed forbliver den samme, efter du flytter den.

Det nye tidsrum skal tillade, at aftalen starter og slutter inden for samme dag. Du kan f.eks. ikke trække en aftale med 60 minutters varighed og slippe den i det tidsrum, der starter kl. 23:30, da aftalens sluttid ikke vil ligge inden for samme dag som starttiden.

BEMÆRK: Hvis du bruger et klassisk tema, vises en rød linje, når du trækker en aftale i dagsvisningen. Den røde linje angiver, om tidsrummet starter på timen eller den halve time.

- **Ugekalendervisning.** Du kan trække en aftale og slippe den på en anden dag inden for den samme uge. Aftalens varighed ændres ikke. Hvis du bruger et klassisk tema, kan du ikke ændre aftalens tidspunkt på dagen ved at trække og slippe den inden for ugekalendervisningen. Aftalens dato opdateres, når du slipper aftalen på en anden dag, mens aftalens tidspunkt ændres ikke.

Hvis du bruger et moderne tema, kan du imidlertid ændre aftalens tidspunkt ved at trække og slippe den i et bestemt tidsrum på en dag i ugekalendervisningen. Aftalens starttid og -dato samt sluttid og -dato opdateres som relevant. Det nye tidspunkt på dag skal tillade, at aftalen starter og slutter inden for samme dag. Hvis der er flere aftaler inden for et tidsrum, end det er muligt at vise i ugekalendervisningen, ser du muligvis ikke aftalen, efter du har flyttet den. Du kan skifte til dagskalendervisningen for at se flere aftaler.

- **Månedskalendervisning.** Du kan trække en aftale og slippe den på en anden dag inden for den samme måned. Aftalens tidspunkt på dag og varighed ændres ikke. Hvis du vil ændre tidspunktet eller varigheden, skal du redigere aftalen. Hvis der er flere aftaler inden for en dag, end det er muligt at vise i månedskalendervisningen, ser du muligvis ikke aftalen, efter du har flyttet den. Du kan skifte til dags- eller ugekalendervisningen for at se flere aftaler.

BEMÆRK: Hvis du vil ændre varigheden af en aftale, og hvis du bruger et klassisk tema, skal du redigere aftalen. Hvis du imidlertid bruger et moderne tema, kan du også hurtigt ændre start- eller sluttidspunkt for en aftale i dags- eller ugekalendervisningen ved at klikke på og trække aftalens kant. Se Om kalendere og tematypografier for at få flere oplysninger om redigering af aftaler i moderne temaer. Hvis du vil ændre varigheden af en aftale i månedskalendervisningen, skal du redigere aftalen.

Virkemåden af aftaler, der spænder over flere dage, er følgende:

- **Dagskalendervisning.** Du kan ikke trække en aftale, der spænder over flere dage, til en anden dag eller et andet tidspunkt, når du bruger dagskalendervisningen.
- **Ugekalendervisning.** Inden for det afsnit, der viser de aftaler, som spænder over flere dage, kan du trække en aftale og slippe den på en anden dag inden for den uge, der vises i øjeblikket, selv om aftalen slutter i en anden uge. Den dag, hvor du slipper aftalen, er den nye startdag til aftalen. Hvis du f.eks. trækker en aftale, der starter kl. 10:30 mandag den 21. marts og slutter kl. 22:30 onsdag den 23. marts og slipper den tirsdag den 22. marts, ændres aftaledetaljerne, så aftalen starter kl. 10:30 den 22. marts og slutter kl. 22:30 den 24. marts. Hvis du vil ændre det tidspunkt på dagen, hvor aftalen starter, eller varigheden af aftalen, skal du redigere aftalen.
- **Månedskalendervisning.** Du kan trække en aftale, der spænder over flere dage, og slippe den på en anden dag inden for den måned, der vises i øjeblikket, selv om aftalen slutter i en anden måned. Den dag, hvor du slipper aftalen, er den nye startdag til aftalen. Hvis du f.eks. trækker en aftale, der starter kl. 10:30 mandag den 24. marts og slutter kl. 22:30 onsdag den 29. marts og slipper den tirsdag den 31. marts, ændres aftaledetaljerne, så aftalen starter kl. 10:30 den 31. marts og slutter kl. 22:30 den 5. april. Hvis du vil ændre det tidspunkt på dagen, hvor aftalen starter, eller varigheden af aftalen, skal du redigere aftalen.

Arbejde med aktivitetslister

Du kan åbne siden Liste: Aktivitet fra en posts detaljeside eller fra en kalenderside. Listen over poster, som du ser, når du åbner siden Liste: Aktivitet afhænger af, hvordan du får adgang til siden.

Hvad vises, når du åbner siden Liste: Aktivitet fra en postdetaljeside

Når du åbner siden Liste: Aktivitet ved at klikke på linket Vis fuld liste i en liste over aktivitetsposter på en postdetaljeside, viser siden Liste: Aktivitet de aktiviteter, der er linket til posten. Listen kan omfatte åbne aktiviteter, fuldførte aktiviteter eller en kombination af begge, som vist i følgende tabel. I alle tilfælde ser du kun de poster, som er synlige for dig.

Liste	Viste poster
Aktiviteter	<ul style="list-style-type: none"> ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdatoen er tom. ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger efter den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt.
Fuldførte aktiviteter	<ul style="list-style-type: none"> ■ De linkede aftaler, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt. ■ De linkede opgaver, hvor fuldførelsesdato og -klokkeslæt ligger før den aktuelle dato og det aktuelle klokkeslæt.
Åbne aftaler	<p>De linkede aftaler, hvor værdien i feltet Fuldførelsesdato ikke ligger i fortiden.</p> <p>BEMÆRK: Hvis feltet Fuldførelsesdato ikke er udfyldt af den bruger, som opretter aftalen, udfyldes den automatisk med den samme værdi som feltet Sluttid i aftalen.</p> <p>Når en aftales fuldførelsesdato er nået, fjernes aftalen fra listen Åbne aftaler og bliver en del af listen Fuldførte aktiviteter. Oplysningerne i de relaterede oplysningsafsnit Åbne aftaler og Fuldførte aktiviteter på den overordnede posts detaljeside opdateres, når siden opfriskes.</p> <p>Posterne i listen Åbne aftaler sorteres efter dato og klokkeslæt i feltet Starttid, og aftalen med tidligste startdato og klokkeslæt vises først i listen.</p>
Åbne opgaver	<p>De linkede opgaver, som ikke har en værdi i feltet Fuldførelsesdato eller statussen Fuldført, forudsat dit firma bruger standardværdisættet til feltet Status.</p> <p>BEMÆRK: Når en opgave er markeret som fuldført, udfyldes feltet Fuldførelsesdato automatisk med datoen og klokkeslættet i tidszonen for den bruger, som markerer opgaven som fuldført. Brugere kan også udfylde feltet Fuldførelsesopgave manuelt på</p>

Liste	Viste poster
	<p>en opgave. Når feltet Fuldførelsesdato udfyldes på en opgave, fjernes opgaven fra listen Åbne aftaler og inkluderes i listen Fuldførte aktiviteter.</p> <p>Oplysningerne i de relaterede oplysningsafsnit Åbne opgaver og Fuldførte aktiviteter på den overordnede posts detaljeside opdateres, når siden opfriskes.</p> <p>Posterne i listen Åbne opgaver sorteres efter feltet Forfaldsdato, og opgaven med tidligste forfaldsdato vises først i listen.</p>
Åbne aktiviteter	<p>En kombination af listerne Åbne aftaler og Åbne opgaver.</p> <p>BEMÆRK: Posterne i listen Åbne aktiviteter sorteres efter feltet Fuldførelsesdato. Poster, hvor feltet Fuldførelsesdato er tomt, vises nederst i listen. Åbne opgaver vises derfor nederst i listen efter alle åbne aftaler. Hvis du ikke ønsker, at åbne opgaver og åbne aftaler på en posts detaljeside skal vises i denne rækkefølge, anbefales det, at firmaadministratoren føjer de relaterede oplysningsafsnit Åbne opgaver og Åbne aftaler til postddetaljesiden i stedet for det relaterede oplysningsafsnit Åbne aktiviteter.</p>

Hvad vises, når du åbner siden Liste: Aktivitet fra en kalenderside

Når du åbner siden Liste: Aktivitet ved at klikke på linket Vis fuld liste på en kalenderside, viser listen alle åbne aktiviteter, som du er tildelt. Andre lister er også tilgængelig for dig på siden Aktivitetslister. Samlingen af lister, der er tilgængelig for dig, kan inkludere både standardlisterne, der distribueres med Oracle CRM On Demand, og tilpassede lister til dit firma. Din synlighed af poster fastlægges, som følger:

- Til alle lister undtagen lister over delegerede aktiviteter, begrænses din synlighed af poster til de aktiviteter, hvor dit navn vises i feltet Ejer eller i listen over ejere, medmindre du har privilegiet Vis private aktiviteter eller privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet i din rolle.
- Til alle lister undtagen lister over delegerede aktiviteter, begrænses din synlighed af poster til de aktiviteter, hvor dit navn vises i feltet Delegeret af.
- Til alle lister fastlægger det filter, der er anvendt på listen, de poster, der vises i listen.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren fjede dig til en gruppe, vises fanen Gruppeopgaver på kalendersiderne.

Om adgang til private aktiviteter på siden Liste: Aktivitet

Hvis du har privilegiet Vis private aktiviteter og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i din brugerrolle, kan du se alle aktiviteter, der er markeret som private, uanset hvem ejer aktiviteten. Privilegiet Vis private aktiviteter tillader ikke, at du opdaterer eller sletter en aktivitet, der er markeret som privat og ejes af en anden bruger.

Hvis du har privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i din brugerrolle, kan du slette aktiviteter, som du ikke ejer, eller aktiviteter, der er markeret som private. Typisk gives privilegierne Slet hvilken som helst aktivitet og Vis private aktiviteter kun til firmaadministratorer.

Hvad du kan gøre fra siden Liste: Aktivitet

Følgende tabel beskriver, hvad du kan gøre fra siden Liste: Aktivitet.

BEMÆRK: Nogle af disse funktioner er muligvis ikke tilgængelige, hvis du går til siden Liste: Aktivitet via en posts detaljeside.

Handling	Trin
Tilføj aktiviteter til bøger, eller fjern aktiviteter fra bøger	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Batchtildel bog. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Tildeling af poster til bøger.
Opret en ny liste over aktiviteter	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Opret ny liste. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Oprettelse og uddybelse af lister (på side 129).
Opret en opgave	Klik på Ny opgave i titellinjen Liste: Aktivitet. Indtast de påkrævede oplysninger på siden Opgaveredigering, og gem posten.
Opret en aftale	Klik på Ny aftale i titellinjen Liste: Aktivitet. Indtast de påkrævede oplysninger på siden Aftaleredigering, og gem posten.
Slet alle poster fra listen	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Batchsletning. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Sletning og gendannelse af poster (på side 174).
Eksporter listen	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Eksporter liste. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Eksport af poster i lister (på side 144).
Find en aktivitet (opgave eller aftale)	Klik på kolonnehovedet Emne for at sortere dataene. Klik dernæst på et bogstav i alfabetlinjen. Klik på 0-9 for aktiviteter, der begynder med tal.
Håndter alle listerne over aktiviteter	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Håndter lister. Fuldfør trinnene til den påkrævede opgave, som de er beskrevet i Siden Håndter lister (på side 140).
Uddyb søgekriterierne til listen	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Uddyb liste. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Oprettelse og uddybelse af lister (på side 129).
Gendan en slettet liste over poster	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Batchgendannelse. Se Sletning og gendannelse af poster (på side 174) for at få flere oplysninger om gendannelse af slettede lister over poster.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.
Opdater en gruppe aktivitetsposter på én gang	Klik på Menu i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Masseopdatering. Fuldfør de trin, der er beskrevet i Opdatering af grupper af poster (på side 150).
Opdater en aktivitet	Rediger felter i linjer på siden Liste: Aktivitet, eller vælg aktiviteten for at åbne siden Detaljer. Se Opdatering af postdetaljer (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

Handling	Trin
Se et undersæt af aktiviteter (opgaver eller aftaler)	Klik på rullelisten-i titellinjen Liste: Aktivitet, og ret valget (Fuldførte opgaver, Åbne opgaver, Mine opgaver eller Mine aftaler).
Se alle aktiviteter (opgaver og aftaler)	Klik på rullelisten i titellinjen Liste: Aktivitet, og vælg Alle aktiviteter.

Standardaktivitetslister

I følgende tabel beskrives standardlisterne.

Aktivitetsliste	Filtre
Fuldførte opgaver	Opgaver med en fuldførelsesdato i fortiden
Delegerede opgaver - Fuldførte	Opgaver med dit navn i feltet Delegeret af og med en fuldførelsesdato i fortiden
Delegerede opgaver - Åbne	Opgaver med dit navn i feltet Delegeret af og med en tom fuldførelsesdato eller en fuldførelsesdato i fremtiden
Delegerede opgaver - Over forfald	Opgaver med dit navn i feltet Delegeret af og som er over forfald
Mine aktiviteter	Alle dine aktiviteter, heriblandt opgaver og aftaler
Mine aftaler	Alle dine aftaler
Mine daglige opkald	Henvisningsopkald, review-opkald eller fødselsdagsopkald, der skal foretages dags dato
Mine åbne opgaver	Dine opgaver, hvor afkrydsningsfeltet Fuldført ikke er markeret, og som skal være fuldført inden for de næste 90 dage
Mine opgaver	Alle dine opgaver
Mine ugentlige opkald	Henvisningsopkald, review-opkald eller fødselsdagsopkald, der skal foretages i denne uge
Åbne aktiviteter	Kombineret liste over: <ul style="list-style-type: none"> ■ Opgaver, som du er tildelt, og som har en tom fuldførelsesdato eller en fuldførelsesdato i fremtiden ■ Fremtidige aftaler, som du er tildelt
Åbne opgaver	Opgaver, hvor afkrydsningsfeltet Fuldført ikke er markeret, og som skal være fuldført inden for de næste 90 dage

Aktivitetsliste	Filtre
Planlagte besøg	Dine planlagte besøg BEMÆRK: Denne liste er specifik for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Begrænsning af viste aktivitetsposter

Du kan begrænse de aktiviteter, som du ser, ved at vælge en filtreret liste. En liste viser et undersæt af de aktiviteter, der opfylder de kriterier, som er gemt i listen.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Før du går i gang. Når du opretter en liste, skal du udfylde felterne og værdierne til de kriterier, som du definerer. Det kan være, at du vil gå til siden Opgaveredigering eller Aftaleredigering og notere de nøjagtige feltnavne og -værdier, som de bruges i applikationen. Ellers opsamler den filtrerede liste muligvis ikke de korrekte poster. Alternativt kan du udskrive postens detaljeside for at opsamle de nøjagtige feltnavne. Udskriften opsamler imidlertid ikke alle de tilgængelige feltværdier til rullelister.

Sådan åbner du en filtreret liste til aktiviteter

- 1 Klik på fanen Kalender.
- 2 Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver på siden Kalender.
- 3 Ret valget i rullelisten på siden Liste: Aktiviteter.

Sådan opretter du en filtreret liste til aktiviteter

- 1 Klik på fanen Kalender.
- 2 Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Åbne opgaver på siden Kalender.
- 3 Klik på Menu på siden Aktivitetslister, og vælg Håndter lister.
- 4 Klik på knappen Ny liste på siden Håndter lister.
- 5 Fuldfør de trin, der er beskrevet i [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129).

Markering af opgaver som fuldførte

Du kan markere opgaver som Fuldførte. En fuldført opgave forbliver i visse lister, så som Alle aktiviteter eller Mine aktiviteter. Fuldførte opgaver forbliver imidlertid ikke på Min hjemmeside.

Hvis en opgave, som du markerer som fuldført, linkes til en post, flyttes opgaven fra listen over åbne aktiviteter eller opgaver, til listen over fuldførte aktiviteter på detaljesiden til den post.

Sådan markerer du en opgave som Fuldført

- 1 Vælg opgaven.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af opgaver.

- 2 Klik på knappen Marker som fuldført på siden Opgavedetalje.

Når du har markeret en opgave som fuldført, sætter Oracle CRM On Demand feltet Status på opgaven til Fuldført, forudsat dit firma bruger standardværdisættet til feltet Status.

Tildeling af aktiviteter til en anden medarbejder

Du kan tildele en aktivitet til en anden medarbejder, hvis du har redigeringsadgang til posten. Generelt kan du redigere en post, hvis du ejer den eller ejeren rapporterer til dig. Adgangsniveauer kan dog justeres for at begrænse en brugers adgang.

Når du har tildelt en aktivitet til en anden medarbejder, vises aktiviteten automatisk i den nye brugers liste, Mine aktiviteter eller Mine opgaver. Den tildelte aktivitet vedligeholder også alle tidligere tilknytninger til aktiviteten. Hvis feltet Delegeret af er tomt, når du tildeler aktiviteten til en anden ejer, vises dit navn automatisk i feltet Delegeret af, når aktiviteten er omtildelt. Hvis feltet Delegeret af allerede er udfyldt med navnet på en bruger, opdateres feltet imidlertid ikke automatisk, når du omtildeler aktiviteten. Hvis nødvendigt kan du manuelt opdatere feltet, så det viser dit navn eller navnet på en anden bruger. Du kan bruge listen over delegerede opgaver til at spore opgaver, som du ikke er tildelt, men som har dit navn i feltet Delegeret af. Listen over delegerede opgaver er tilgængelig i valglisten med lister på siden Aktivitetslister.

Sådan tildeler du en aktivitet til en anden medarbejder

- 1 Vælg aktiviteten.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af aktiviteter.

- 2 Anbring markøren i feltet Ejer på siden Detalje: Aftale eller Detalje: Opgave, og klik på ikonet Opslag.

- 3 Klik på linket Vælg ved siden af navnet på den nye ejer i opslagsvinduet.

Navnet på den nye ejer vises i feltet Ejer på siden Detalje: Aftale eller Detalje: Opgave.

Sporing af besøg (salgsbesøg) hos kunder

BEMÆRK: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Desuden antager oplysningerne i dette emne, at dit firma bruger standardværdisættet til valglisterfeltet Status. Hvis administratoren ændrer standardværdisættet i valglisterfeltet Status, virker aktivitetsbehandlingen i Oracle CRM On Demand imidlertid muligvis ikke som beskrevet i dette emne.

Du kan gøre følgende på siden Detalje om besøg:

- Spore besøg (salgsbesøg) hos kunder og registrere oplysninger, så som de produkter, som du omtalte, de prøver, lanceringsvarer eller uddannelsesmateriale, som du efterlod, løsninger, som I diskuterede, og relaterede kontakter. Du kan spore besøg (salgsbesøg) til kunder på en af følgende måder:
 - Ved at tilføje oplysninger om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvare til det overordnede besøg.
 - Ved at tilføje deltagere til det overordnede besøg og dernæst spore de detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodningen og lanceringsvaren til hver individuelle deltagerpost.

BEMÆRK: En *deltager* er en enkeltperson, der er til stede ved et møde eller telefonopkald.

Bemærk følgende, hvis deltagere bruges til at spore besøg (salgsbesøg) til kunder:

- Alle deltagere arver detaljerede produktoplysninger, der er registreret på det overordnede besøg.
- Deltageroplysninger vil ikke påvirke de primære kontaktoplysninger i det overordnede besøg.
- Gemme oplysningerne som en skabelon, kaldet et *Smartbesøg*. Denne skabelon er nyttig, når du besøger flere kunder med samme formål, f.eks. tilmelding af kliniske undersøgere. Du kan gøre skabelonen privat eller gøre den tilgængelig for andre (offentlig).

Når du anvender skabelonen Smartbesøg på et nyt besøg, udfylder de fleste oplysninger fra smartbesøget automatisk den nye post, heriblandt oplysninger om detaljeret produkt, udleverede lanceringsvarer og udleverede prøver. Andre felter, så som partinumre til udleverede prøver, gemmes imidlertid ikke som en del af skabelonen.

Når du har anvendt Smartbesøg-skabelonen på et besøg, kan du dernæst opdatere de resterende felter for at spore detaljerne om besøget.

Hvis firmaadministratoren medtog feltet Sidste kontaktdato på siden Redigering: Konto eller Redigering: Kontakt, opdateres det felt automatisk på den linkede konto og alle linkede kontakter. Opdateringen sker, når du ændrer besøgspostens status til Fuldført og gemmer posten. Feltet afspejler starttidspunkt og dato for besøget.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales kan findes sammen med Smart Call-konfiguration i Oracle CRM On Demand, men understøtter ikke eller besvarer Smartbesøg.

Se Håndtering af Smartbesøg for at få flere oplysninger om Smartbesøg.

- Afsende oplysningerne til brug i afstemningsprocessen for lagerperioder.

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition gør følgende, efter detaljeoplysninger om besøg er afsendt:

- Sætter status for besøgsaktivitet til Afsendt.
- Låser besøgsdetaljeposter med status sat til Afsendt for at forhindre ændringer eller sletninger af de poster. Se Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition for at få oplysninger om låsning af poster til besøgsaktivitetsposter.

- Opretter en udleveringstransaktion, der bruges i afstemningsprocessen for lagerperioden. Se [Afstemning af en lagerperiode](#) (på side 632), [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636), [Visning af udleveringstransaktioner](#) (på side 650) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Hvis besøgsposten ikke indeholder en gyldig kontakts statslicens eller en tilknyttet signaturpost, og valideringstjekkene til disse betingelser er konfigureret af administratoren på siden Life Science-relaterede præferencer, viser Oracle CRM On Demand en fejlmeddelelse og forhindrer besøgsafsendelsen. Se oplysningerne om [Aktiver validering af kontakts statslicens](#) og [Aktiver signaturvalidering](#) i [Indstilling af Life Sciences-relaterede præferencer](#) for at få oplysninger om relevante præferencer.

Begrænsninger ved ændring af de primære kontakter, der anvendes i kontaktopkald

Hvis du har gemt et kontaktopkald og dernæst ændrer den primære kontakt, der anvendes i opkaldet, sker følgende:

- Opkaldet er opstillet under den oprindelige primære kontakt og den nye primære kontakt.
- Opkaldet bruger den nye primære kontakt begge steder.
- Emnelinjen forbliver den samme i begge opkald.

I følgende eksempel forklares udfaldet af ændring af den primære kontakt:

- 1 Du opretter to kontakter: Jack og Jill.
- 2 Du opretter et kontaktopkald for kontakten Jack, Call_Jack.
Den primære kontakt sættes til Jack i dette opkald.
- 3 Du ændrer den primære kontakt i opkaldet Call_Jack til Jill.

Oracle CRM On Demand opretter automatisk et andet opkald under kontakten Jill, men den bruger det oprindelige emne (Call_Jack). Opkaldet Call_Jack er nu opstillet under både Jack og Jill. Hvis påkrævet, kan du ændre opkaldets emnelinje, der er opstillet under Jill, til noget mere relevant, så som *Call_Jill*.

Før du går i gang:

- Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Opkald: Aktiver opkaldsdetaljering, for at du kan tilføje, redigere eller afsende besøg (kontobesøg eller kontaktbesøg).
- Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Opkald: Håndter opkald, for at du kan håndtere adgang til opkald og konfigurere automatiseret afsendelse af opkald til Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen. Typisk gives dette privilegium kun til firmaadministratorer.

Sådan sporer du et besøg (salgsbesøg) til en kunde

- 1 Åbn kontoen eller kontakten til dit besøg på hjemmesiden [Konti](#) eller [Kontakter](#).
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af poster.

BEMÆRK: Du kan planlægge et besøg (salgsbesøg) til op til 25 kunder på én gang vha. funktionen til massebesøgsplanlægning i Oracle CRM On Demand. Se [Massebesøgsplanlægning](#) (på side 220) for at få oplysninger om oprettelse af et planlagt besøg til flere kunder.

- 2 Klik på Nyt besøg eller AutoBesøg for at oprette en ny besøgspost på siden Detalje: Konto eller Detalje: Kontakt i afsnittet Besøg.

BEMÆRK: Hvis afsnittet Besøg ikke er synligt på detaljesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Besøg til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- Hvis du klikker på Nyt beløb, føres du til siden Redigering af besøg, hvor du skal indtaste de fleste oplysninger om den nye besøgspost manuelt.

Sørg for, at du angiver Besøg i feltet Type. Ellers vil følgende relaterede elementer ikke være tilgængelige: Prøver udleveret, Lanceringsvarer, Produkter detaljeret.

- Hvis du klikker på AutoBesøg, føres du til siden Detalje om besøg, hvor følgende feltdata automatisk er udfyldt til den nye besøgspost:
 - Feltet Status har værdien Planlagt.
 - Feltet Slutdato har en værdi, der er lig med startdatoen plus 30 minutter.
 - Feltet Emne har værdien Automatisk besøg og viser konto- eller kontaktnavnet.
 - Feltet Type har værdien Besøg.

ADVARSEL: Oracle CRM On Demand Life Sciences-kunder må ikke forsøge at deaktivere eller tilpasse Type=Besøg.

- 3 Gør følgende på siden Redigering af besøg eller Detalje om besøg:

- a Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Smartbesøg, og vælg smartbesøget for at udfylde den nye besøgspost med oplysninger fra en eksisterende Smartbesøg-skabelon.

- b Indtast eller opdater oplysningerne.

Tabellen, der beskriver besøgspostfelter i slutningen af denne procedure indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen. Tilpassede felter, som firmaadministratoren definerede, gemmes i skabelonen Smartbesøg.

- 4 Gem posten ved at gøre en af følgende:

- Klik på Gem på siden Redigering af besøg.
- Klik på Gem som privat smartbesøg eller Gem som offentligt smartbesøg på siden Detalje om besøg.

Se [Gem besøgsdetaljeoplysninger som en skabelon](#) (se "Gem detaljeoplysninger om besøg som en skabelon" på side 671) for at få flere oplysninger.

- 5 Gør dernæst en af følgende på siden Detalje om besøg efter behov:

- Tilføj linjeelementer vedr. detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning eller lanceringsvare til den overordnede besøgspost.
- Tilføj et deltagerlinjeelement til den overordnede besøgspost, og tilføj dernæst linjeelementer vedr. detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning eller lanceringsvare til deltagerposten.

Se følgende emner for at få flere oplysninger om disse opgaver:

- [Tilføjelse af deltagere til besøg](#) (på side 654)
 - [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658)
 - [Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg](#) (på side 662)
 - [Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg](#) (på side 665)
 - [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)
- 6 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysningerne om besøg til behandling. Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagerspring](#).

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om besøg	
Emne	Begrænset til 100 tegn. Navnet på Smartbesøg-skabelonen.
Primær kontakt	Automatisk udfyldt. Hvis dette opkald er linket til både en konto og en kontakt, vises besøgsposten som relateret oplysning på siderne Detalje: Konto og Detalje: Kontakt. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Konto	Automatisk udfyldt og skrivebeskyttet. Hvis dette opkald er linket til både en konto og en kontakt, vises besøgsposten som relateret oplysning på siderne Detalje: Konto og Detalje: Kontakt. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Adresse	Viser den fulde adresse, der tages fra de individuelle adressefelter til konto- eller kontaktposten. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Smartbesøg	Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet, kan du vælge en Smartbesøg-skabelon. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.

Felt	Beskrivelse
Status	<p>Besøgets status, som kan være en af følgende: Tildelt, Fuldført, Udskudt, I opkald, I chat, Igangværende, Ikke startet, Planlagt, Underskrevet, Afsendt, Afsender, Venter på en anden.</p> <p>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition bruger følgende statusværdier, når besøg behandles:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Planlagt. Besøget vises i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Besøg: Planlagte besøg i kalender, for at du kan se planlagte besøg i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på siden Kalender. ■ Underskrevet. Besøgets indhold er bekræftet af besøgsmodtageren. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition låser besøget, og du kan ikke foretage yderligere ændringer af de udleverede prøver, udleverede lanceringsvarer eller prøveanmodninger til besøget. ■ Afsendt. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition har behandlet besøget og oprettet transaktioner til afstemning, efter brugeren har klikket på Afsend på siden Detalje: Kontobesøg eller Detalje: Kontaktbesøg. ■ Afsender. Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen sætter denne status, som udløser arbejdsgangregler, som firmaadministratoren konfigurerer for at opdatere besøgsposten. Statussen Afsender og arbejdsgangregler bruges til at understøtte integrationen af Oracle CRM On Demand med Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen. <p>BEMÆRK: Statussen Underskrevet eller Afsender udløser en besøgsafsendelse til Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen, hvis firmaadministratoren har konfigureret arbejdsganghandlingen Runtime-begivenhed til aktivitetsposten. Se <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få oplysninger om konfiguration af denne runtime-begivenhedshandling. Se Konfiguration af arbejdsgang for at få generelle oplysninger om konfiguration af arbejdsgangregler.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.</p>
Valuta: Aktivitet	Du kan vælge en anden valuta for at omregne prisen til en anden valuta, hvis firmaadministratoren konfigurerer den funktion.
Målsætning	Grænsen er på 1.500 tegn.
Starttid	<p>Dato og klokkeslæt, hvor besøget begynder. Standardangives til dags dato og kl. 12:00.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.</p>
Varighed	<p>Beregnet felt (i minutter), der er baseret på starttidspunkt og sluttidspunkt.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.</p>
Sluttid	<p>Standardangives til starttidspunkt plus 30 minutter.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.</p>

Felt	Beskrivelse
Type	Typen kan være en af følgende: Besøg, Korrespondance, Demonstration, E-mail, Begivenhed, Fax, Møde, Personlig, Præsentation, Andet eller Gøremål. Du skal vælge Besøg for at udføre styring af prøver.
Besøgstype	(Skrivebeskyttet) Viser Kontobesøg, Forretningsbesøg, Deltagerbesøg eller Generelt besøg afhængigt af besøgstypen. BEMÆRK: Feltet Besøgstype standardangives til Forretningsbesøg til kontaktbesøg, Kontobesøg til overordnede kontobesøg og Deltagerbesøg, når deltagere føjes til det overordnede kontobesøg.
Ref.nr.	Tekstfelt, der kan bruges til at lagre referencenummeret for et relateret element, så som et signeret dokument. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Yderligere oplysninger	
Omkostning	BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Papirunderskrift	BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Privat	BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.
Beskrivelse	Grænsen er på 16.350 tegn.
Næste besøg	Grænsen er på 1.500 tegn. BEMÆRK: Dette felt kopieres ikke til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sporing af besøg til kunder:

- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)
- Angivelse af maks. antal gange, som kontakter kan prøvetages
- Autorisering af kontakter til at modtage prøver
- [Sporing af bedste kontakttidspunkter](#) (på side 322)

Massebesøgsplanlægning

Du kan oprette et planlagt besøg hos en eller flere kunder på følgende måder:

- Fra siden Detalje: Konto eller siden Detalje: Kontakt med status Planlagt.

Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om oprettelse af et planlagt besøg hos en kunde fra siden Detalje: Konto eller siden Detalje: Kontakt.

- Fra siden Liste: Konto eller siden Liste: Kontakt vha. funktionen til massebesøgsplanlægning.

Se følgende procedurer for at få flere oplysninger om oprettelse af et planlagt besøg hos flere kunder fra siden Liste: Konto eller siden Liste: Kontakt vha. funktionen til massebesøgsplanlægning.

Når besøgets status er sat til Planlagt, vises besøget i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på siden Kalender. Afsnittet Planlagte besøg på siden Kalender opstiller op til to ugers planlagte besøg for salgsrepræsentanten i kronologisk rækkefølge og viser følgende oplysninger til hvert planlagt besøg: besøgsdato og starttid, tidspunkt på dagen, emne, kontakt, der skal besøges, og andre oplysninger om kontaktadresse.

Følgende farvekodning, som anvendes i afsnittet Planlagte besøg på kalendersiderne, fastlægges af det tema, som du bruger, på følgende måde:

- Forsinkede planlagte besøg med en startdato, der ligger i fortiden, vises med den farve, som administratoren vælger til varslingsstikket i temaet.
- Kommende planlagte besøg med en startdato, der ligger i fremtiden, vises med den farve, som administratoren vælger til sidelinks i temaet.

BEMÆRK: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet *Besøg: Planlagte besøg i kalender*, for at du kan se planlagte besøg i kalenderen og i afsnittet *Planlagte besøg* på siden *Kalender*.

Du kan oprette et planlagt besøg hos op til 25 kunder vha. funktionen til massebesøgsplanlægning i Oracle CRM On Demand. Brug følgende procedure til at oprette et planlagt besøg hos flere kontakter.

BEMÆRK: Et planlagt besøg oprettes for den første relevante dag inden for syv dage efter den aktuelle dag. Hvis f.eks. i dag er Torsdag, og hvis du vælger Onsdag som dagen for et planlagt besøg, oprettes besøget til i morgen. Hvis du imidlertid vælger Tirsdag som dagen for et planlagt besøg, oprettes besøget til Tirsdag i næste uge frem for i dag, selv om tidspunktet på dagen, som du vælger, ligger efter det aktuelle tidspunkt. Desuden oprettes kun én instans af hvert planlagte besøg, dvs. du kan ikke konfigurere planlagte besøg til at blive gentaget ved intervaller.

Sådan opretter du et planlagt besøg hos flere kontakter på én gang

- 1 Gå til hjemmesiden *Kontakter*.
- 2 Vælg den ønskede kontakliste i afsnittet *Lister: Kontakt* på siden.
- 3 Klik på *Menu* på siden *Liste: Kontakt*, og vælg *Massebesøgsplanlægning*.
- 4 Indtast følgende oplysninger på siden *Planlagte besøg* til hver kontakt, som du vil inkludere i massebesøgsplanen:
 - Indtast den dag i ugen, hvor du planlægger at komme på besøg.
De gyldige indstillinger er: Søndag, Mandag, Tirsdag, Onsdag, Torsdag, Fredag og Lørdag.
 - Indtast det bedste kontakttidspunkt.

De gyldige indstillinger er: Først på formiddagen (7 til 9), Formiddag (9 til 11), Midt på dagen (11 til 13), Først på eftermiddagen (13 til 15), Eftermiddag (15 til 17), Først på aftenen (17 til 19), Sen aften (19 til 21) og Sidst på natten (21 to 23).

5 Klik på Afslut.

På siden Kalender er alle planlagte besøg nu synlige i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på siden, forudsat din brugerrolle omfatter privilegiet Besøg: Planlagte besøg i kalender. En oplysningsmeddelelse vises over kalenderen og angiver antallet af planlagte besøg, der blev oprettet.

6 Klik på det relevante link i kalenderen eller det relevante Emne-link i afsnittet Planlagte besøg på siden Kalender for at åbne siden Detalje om besøg.

Følgende feltdata udfyldes automatisk til hver ny besøgspost, der er oprettet via massebesøgsplanlægning:

- Feltet Status har værdien Planlagt.
- Startdatoen har en værdi, der kombinerer dag i ugen og bedste kontakttidspunkt.
- Feltet Slutdato har en værdi, der er lig med startdatoen plus 30 minutter.
- Feltet Emne har værdien Forretningsbesøg plus kontaktnavnet.
- Feltet Type har værdien Besøg.

7 Indtast eller opdater oplysningerne i de resterende felter på siden Detalje om besøg efter behov.

Klik f.eks. på ikonet Opslag ved siden af feltet Smartbesøg, og vælg smartbesøget for at udfylde den nye besøgspost med oplysninger fra en eksisterende Smartbesøg-skabelon.

Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om felterne på siden Detalje om besøg.

8 Tilføj evt. linjeelementer til besøgsposten, og klik dernæst på Gem som privat Smartbesøg eller Gem som offentligt Smartbesøg.

Du kan linke oplysninger om detaljeret produkt, oplysninger om udleverede prøver og lanceringsvarer til besøgsposten. Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om tilføjelse af linjeelementer til en besøgspost.

Brug følgende procedure for at oprette et planlagt besøg hos flere konti.

Sådan opretter du et planlagt besøg hos flere konti på én gang

- 1 Gå til hjemmesiden Konti.
- 2 Vælg den ønskede kontoliste i afsnittet Lister: Konto på siden.
- 3 Klik på Menu på siden Liste: Konto, og vælg Massebesøgsplanlægning.
- 4 Indtast følgende oplysninger på siden Planlagte besøg til hver konto, som du vil inkludere i massebesøgsplanen:
 - Indtast den dag i ugen, hvor du planlægger at komme på besøg.

De gyldige indstillinger er: Søndag, Mandag, Tirsdag, Onsdag, Torsdag, Fredag og Lørdag.

- Indtast det bedste kontakttidspunkt.

De gyldige indstillinger er: Først på formiddagen (7 til 9), Formiddag (9 til 11), Midt på dagen (11 til 13), Først på eftermiddagen (13 til 15), Eftermiddag (15 til 17), Først på aftenen (17 til 19), Sen aften (19 til 21) og Sidst på natten (21 to 23).

5 Klik på Afslut.

På siden Kalender er alle planlagte besøg nu synlige i kalenderen og i afsnittet Planlagte besøg på siden, forudsat din brugerrolle omfatter privilegiet Besøg: Planlagte besøg i kalender. En oplysningsmeddelelse vises over kalenderen og angiver antallet af planlagte besøg, der blev oprettet.

6 Klik på det relevante link i kalenderen eller det relevante Emne-link i afsnittet Planlagte besøg på siden Kalender for at åbne siden Detalje om besøg.

Følgende feltdata udfyldes automatisk til hver ny besøgspost, der er oprettet via massebesøgsplanlægning:

- Feltet Status har værdien Planlagt.
- Startdatoen har en værdi, der kombinerer dag i ugen og bedste kontakttidspunkt.
- Feltet Slutdato har en værdi, der er lig med startdatoen plus 30 minutter.
- Feltet Emne har værdien Kontobesøg plus kontonavn.
- Feltet Type har værdien Besøg.

7 Indtast eller opdater oplysningerne i de resterende felter på siden Detalje om besøg efter behov.

Klik f.eks. på ikonet Opslag ved siden af feltet Smartbesøg, og vælg smartbesøget for at udfylde den nye besøgspost med oplysninger fra en eksisterende Smartbesøg-skabelon.

Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om felterne på siden Detalje om besøg.

8 Tilføj evt. linjeelementer til besøgsposten, og klik dernæst på Gem som privat Smartbesøg eller Gem som offentligt Smartbesøg.

Du kan linke oplysninger om detaljeret produkt, oplysninger om udleverede prøver og lanceringsvarer til besøgsposten. Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om tilføjelse af linjeelementer til en besøgspost.

Om ejerskab af de planlagte besøg

Ejerskabet af et planlagt besøg fastlægges på følgende måde:

- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i brugertilstand, bliver den bruger, som opretter det planlagte besøg, ejeren af besøget som standard.
- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i blandet tilstand, er feltet Ejer på det planlagte besøg tomt som standard. Første gang besøget redigeres, anmodes brugeren, som redigerer den, imidlertid om at udfylde feltet Ejer eller feltet Bog til besøget afhængig af, hvordan administratoren konfigurerer disse felter.

- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i bogtilstand, skal mindst én af følgende betingelser være sand, for at besøget kan oprettes:
 - En tilpasset bog er valgt som standardbogen til posttypen Aktivitet på din brugerpost.
 - En tilpasset bog er valgt som standardbogen på din brugerpost.

Når du har oprettet det planlagte besøg, er både feltet Ejer og feltet Bog tomme på besøget. Første gang besøget redigeres, anmodes brugeren, som redigerer den, om at udfylde feltet Bog, da det er et påkrævet felt, når posttypen Aktivitet er konfigureret i bogtilstand.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)

Justering af meddelelsesrespons

Et *meddelelsesrespons* er feedback, der modtages fra målgruppen under præsentationen af en meddelelsesplan i løbet af en bestemt periode. Feedback er baseret på museklik eller tryk med en pen fra præsentationsværten. Sådant feedback indsamles løbende via en meddelelsesplanlevering og spores efter tid og det specifikke meddelelsesplanelement, der præsenteres. Se [Meddelelsesplaner](#) (på side 716) for at få flere oplysninger om meddelelsesplaner.

De meddelelsesrespons, der vises, indsamles og udfyldes fra PCD-leveringssoftwaren. De respons, der er relevante for tidligere interaktioner, skal vises i Oracle CRM On Demand. Ændringsprivilegierne til disse respons må kun tildeles til administrative personer, der har bemyndigelse til at justere meddelelsesplanrespons med tilbagevirkende kraft.

Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering for at kunne fungere sammen med meddelelsesresponssiderne.

BEMÆRK: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Posten Meddelelsesrespons er kun tilgængelig som et relateret element til en besøgspost og er ikke tilgængelig som en posttype på øverste niveau.

Sådan justerer du et meddelelsesrespons

- 1 Rul til det relaterede elementafsnit til Meddelelsessvar fra siden Detalje om besøg, og klik på Ny.

BEMÆRK: Du skal muligvis tilføje afsnittet Meddelelsessvar til siden Detalje om besøg. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet Meddelelsessvar til sidelayoutet.

- 2 Se og juster evt. følgende felter fra siden Redigering af meddelelsesrespons.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om meddelelsesrespons	
Navn	<p>Det navn, der er tildelt til meddelelsesresponsposten. (Påkrævet felt).</p> <p>BEMÆRK: Som standard er feltet Navn et skrivebeskyttet felt. Da dette felt også er et påkrævet felt, skal firmaadministratoren imidlertid tilpasse layoutet af siden Meddelelsesrespons, så feltet Navn kan redigeres og posten Meddelelsesrespons gemmes.</p>
Meddelelsesplan	Den meddelelsesplan, der vises til et givet meddelelsesrespons. Klik på Vælger-ikonet for at vælge en eksisterende meddelelsesplan.
Sekvens	Sekvensnummeret på det element i meddelelsesplanen, der svarer til et bestemt respons. (Påkrævet felt).
Element i meddelelsesplan	Dette felt identificerer det specifikke element i meddelelsesplanen, der vises med meddelelsesplanen.
Produkt	<p>Det produkt, der er knyttet til den overordnede meddelelsesplan. Brug ikonet Opslag til at vælge et produkt. (Påkrævet)</p> <p>BEMÆRK: Feltet Produkt skal være det samme som overordnede post for meddelelsesplan. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke dette krav. Du skal sikre manuelt, at denne værdi er den samme som den overordnede meddelelsesplan. Hvis du ikke gør det, vil du få problemer med dataintegritet. Hvis f.eks. feltet Produkt er sat til AAAA i meddelelsesplanen, og hvis du opdaterer feltet Produkt fra AAAA til BBBB i en af de underordnede PCD-poster (element i meddelelsesplan, relationer for element i meddelelsesplan eller en meddelelsesrespons) vha. Web Services, beskriver den underordnede PCD-post produkt BBBB forkert i stedet for produkt AAAA.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er ikke konfigureret som standard. Hvis du har brug for dette felt, skal du kontakte firmaadministrator for at få det konfigureret, eller se Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.</p>
Løsning	<p>Det underliggende multimedie- eller grafikfilindhold, der er emnet for responset.</p> <p>Før Release 23 var feltet Løsning som standard et påkrævet felt. Til Release 23 er dette felt imidlertid ikke længere påkrævet som standard. Hvis dit firma har tilpasset sidelayoutet til denne posttype før release 23, forbliver feltet Løsning imidlertid et påkrævet felt til de tilpassede layouts. Firmaadministratoren skal fravælge afkrydsningsfeltet Påkrævet til feltet Løsning, som blev konfigureret i det tilpassede sidelayout til denne posttype, hvis feltet skal ændres til Ikke påkrævet. Se Ændring og redigering af felter for at få flere oplysninger om feltopsætning.</p>
Respons	De forudkonfigurerede værdier til svar er følgende: Fortsæt diskussion, Kræver data, Accepteret, Ikke interesseret, Afvist eller Ikke vist. Vælg en værdi i rullelisten.

Felt	Beskrivelse
Noter	Yderligere beskrivende oplysninger om responset.
Afsnit	En komponent i et præsentationselement (f.eks. en graf), der kan aktiveres i løbet af præsentationsværtens præsentation. Komponenten er emnet for en given responsværdi.
Starttid	Begyndelsen på responsperioden, hvor det første-respons blev modtaget. Klik på kalenderikonet for at vælge startdato og -klokkeslæt og foretage justering.
Sluttid	Slutningen på responsperioden, hvor det sidste-respons blev modtaget. Klik på kalenderikonet for at vælge slutdato og -klokkeslæt og foretage justering.
Varighed	Perioden (i sekunder) mellem starttid og sluttid.
Opfølgning	Præsentationsværtens markerer dette afkrydsningsfelt i løbet af præsentationen af en meddelelsesplan for at angive, at en opfølgingsanmodning er afsendt for et bestemt segment i meddelelsesplanen. En opfølgingsanmodning kan omfatte afsendelse af litteratur osv. Feltet er ikke markeret som standard.
Type	<p>Meddelelsesresponskategorien. Brug valglisten til at vælge en type.</p> <p>Standardværdierne til feltet Type er Meddelelsesrespons og Udfald. Valg af en type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til meddelelsesrespons, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af Udfald kan f.eks. resultere i sidelayoutet Meddelelsesudfald, hvis det blev konfigureret af administratoren. Se Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout i <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er ikke konfigureret som standard. Hvis du har brug for dette felt, skal du kontakte firmaadministrator for at få det konfigureret, eller se <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>.</p>
<p>BEMÆRK: Felterne Starttid, Sluttid, Opfølgning og Respons var påkrævede felter i releases før Release 24. I Release 24 er disse felter ikke længere påkrævet.</p>	

- 3 Gem posten, hvis du har justeret nogen af felterne.

Planlægning af aftaler med andre

Når du vil planlægge en aftale og underrette andre om aftalen, skal du følge denne sekvens:

- 1 Opret en aftale.

2 Inviter kontakter og brugere.

Når aftaler planlægges med andre, skelner applikationen mellem:

- **Kontakter.** Kunder, partnere osv., som er anført i dine firmaoplysninger som kontaktposter.
- **Brugere.** Brugere af Oracle CRM On Demand i dit firma.

3 Kontroller brugernes tilgængelighed

Du kan se brugeres, men ikke kontacters tilgængelighed, da du ikke har adgang til kalendere, der ligger uden for applikationen.

BEMÆRK: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet *Del kalender*, for at du kan udføre dette trin.

4 Send underretning om aftalen til alle inviterede.

Sådan føjer du inviterede til aftalen

1 Opret aftalen, udfyld oplysningerne om aftalen, og gem posten.

2 Rul ned til afsnittet Kontakter på siden Aftaledetalje, og klik på Tilføj.

BEMÆRK: Du skal muligvis føje afsnittene Kontakt og Bruger til layoutet. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout.

3 Vælg en eksisterende kontakt i opslagsvinduet, eller klik på Ny, og opret kontaktposten.

De valgte kontakter vises i alfabetisk rækkefølge.

4 Klik på OK.

BEMÆRK: Klik på linket Rediger ved siden af aftalen på siden Kalender for at ændre den kontakt, der vises som den primære kontakt. Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Primær kontakt på siden Aftaleredigering, vælg den nye primære kontakt, og klik på Gem. Den primære kontakt vises i kalenderoversigten. Den nye, primære kontakt føjes også til afsnittet Kontakter på siden Aftaledetalje, hvis den ikke allerede findes der.

5 Rul ned til afsnittet Brugere på siden Aftaledetalje, og klik på Tilføj.

BEMÆRK: Når du føjer en bruger til et aktivitetsteam, kan du ikke angive adgangsprofilen for brugeren til aktivitetsrecorden. Brugeren får automatisk ReadOnly-adgangsprofil til aktiviteten. Den bruger, hvis navn vises i feltet Delegeret af på en aktivitet, får automatisk den fulde adgangsprofil til aktiviteten. Det adgangsniveau, som brugeren har til posten, afhænger af, hvordan adgangsprofilen er konfigureret. Uanset hvordan ReadOnly-adgangsprofilen er konfigureret, kan kun aktivitetsejeren og den bruger, hvis navn vises i feltet Delegeret af på en aktivitet, fjerne brugere fra den aktivitet.

6 Vælg de brugere, som du vil invitere til aftalen, i opslagsvinduet.

Den liste, der vises i opslagsvinduet, indeholder alle brugere af Oracle CRM On Demand i dit firma.

7 Klik på Gem.

Sådan kontrollerer du brugernes tilgængelighed

- 1 Klik på Brugertilgængelighed på siden Aftaledetalje.
Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Del kalender, for at knappen Brugertilgængelighed vises.
En kombineret kalender vises med listen over brugere og deres kalendere. Rækker til brugere, der ikke har delt deres kalender med dig, vises som tomme linjer.
Lad musen hvile over aftalen for at se oplysninger om optagethed i kalenderen.
- 2 Du kan gøre følgende for at se tilgængelighed på en anden dag:
 - Klik på pilene i kalenderhovedet for at rulle til den næste eller forrige dag
 - Klik på ikonet Kalender i kalenderhovedet
- 3 Opdater evt. aftalens dato og tidspunkt.
- 4 Gem posten.

Advarsel: Ingen advarselsmeddelelse vises, hvis du opretter en overlappende aftale.

Sådan sender du en e-mail-underretning til de inviterede (kontakter og brugere)

- 1 Klik på Send e-mail på siden Aftaledetalje.
- 2 En e-mail åbner med følgende oplysninger:
 - **Til.** Inviterede (kontakter og brugere)
Hvis listen overskrider 70 inviterede, sendes e-mailen til de resterende inviterede, men deres e-mail-adresser vises ikke i linjen Til.
 - **Emne.** Emnelinjen i e-mailen omfatter ordet *Aftale* efterfulgt af værdierne til felterne Emne, Lokation, Starttid og Sluttid fra aftalen. Du kan redigere indholdet af emnelinjen i sådanne e-mails. Hvis tegnsættet til dit brugersprog anvender multi-byte tegn, skal du imidlertid aktivere understøttelse af Unicode (UTF-8) i e-mail-klienten. Se dokumentationen til hjælp til e-mail-klienten for at få oplysninger om aktivering af understøttelse til Unicode (UTF-8) i en e-mail-klient.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til aktivitet](#) (på side 239)
- [Indstilling af standard kalendervisning](#) (på side 233)
- [Om påmindelser om aktivitet](#) (på side 205)

Lagring af aftaler som iCalendar-filer

Dette emne beskriver, hvordan du gemmer aftaler som iCalendar-filer. Gælder kun for besøg og aftaler.

Oracle CRM On Demand gør det muligt at gemme aftaler i iCalendar-filformatet. Denne funktionalitet gør det muligt at lagre detaljerne om dine aftaler, så du kan overføre dem til andre computere eller enheder, såsom mobilenheder, og dernæst åbne dem i applikationer, der understøtter iCalendar-formatet.

Vedhæftninger

Når du gemmer en aftale som en iCalendar-fil, forsøger Oracle CRM On Demand at medtage alle aftalens vedhæftninger i iCalendar-filen. Den maksimalt tilladte størrelse til en iCalendar-fil, der gemmes fra Oracle CRM On Demand, er 500 megabytes (MB). Afhængig af størrelsen på vedhæftningerne medtages nogle af dem muligvis ikke i iCalendar-filen. Oracle CRM On Demand vælger de vedhæftninger, der skal føjes til iCalendar-filen på følgende måde:

- Oracle CRM On Demand sorterer og tilføjer vedhæftningerne, heriblandt både filen og URL-vedhæftningerne, i stigende alfabetisk rækkefølge. Rækkefølgen er baseret på feltet Vedhæftningsnavn.
- Før en vedhæftning føjes til iCalendar-filen, beregner Oracle CRM On Demand, om vedhæftningen vil bevirke, at iCalendar-filen overskrider den maksimalt tilladte størrelse. Hvis vedhæftningen ikke bevirker, at iCalendar-filen overskrider den maksimalt tilladte størrelse, føjes vedhæftningen til filen. Hvis vedhæftningen bevirker, at iCalendar-filen overskrider den maksimalt tilladte størrelse, overspringer Oracle CRM On Demand vedhæftningen og fortsætter til den næste vedhæftning i listen.

TIP: Overvej at omdøbe dine vedhæftninger, så de vigtigste ligger i starten af listen over vedhæftninger, når listen sorteres i stigende alfabetisk rækkefølge på feltet Vedhæftningsnavn.

Følgende procedure beskriver, hvordan du gemmer en aftale som en iCalendar-fil.

Sådan gemmer du en aftale som en iCalendar-fil

- Gør et af følgende:
 - Klik på linket Gem som iCalendar til den aftale, som du vil gemme, i dags-, uge- eller månedskalendervisningen.
 - Klik på Gem som iCalendar på siden Aftaledetalje eller siden Detalje om besøg.

Afhængig af browserens indstillinger anmodes du muligvis om at angive, hvor du vil gemme iCalendar-filen. iCalendar-filen gemmes med filtypen .ics som standard.

Relateret emne

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Om oplysningerne i iCalendar-filer](#) (på side 229)

Om oplysningerne i iCalendar-filer

Dette emne beskriver de oplysninger, som Oracle CRM On Demand skriver til iCalendar-filer. Gælder kun for besøg og aftaler.

Når du gemmer en aftale som en iCalendar-fil, skrives oplysningerne fra Oracle CRM On Demand til bestemte egenskaber i iCalendar-filen. De oplysninger, der skrives til iCalendar-filen, omfatter oplysninger fra aftalen

samt oplysninger fra de brugere, kontakter og vedhæftninger, der er linket til aftalen. I følgende tabel vises de oplysninger, der skrives fra Oracle CRM On Demand til iCalendar-egenskaber.

iCalendar-egenskab	Felter i Oracle CRM On Demand	Beskrivelse
ORGANIZER	Ejer	Det fulde navn for den bruger, som ejer aftalen. BEMÆRK: Hvis aftalen ikke har kontakter eller brugere linket ud over den bruger, som ejer aftalen, inkluderes ORGANIZER-egenskaben ikke i iCalendar-filen.
ATTENDEE	Navn og e-mail	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hver bruger, der er linket til aftalen i Oracle CRM On Demand, er tilføjet som en deltager i iCalendar-filen. Det fulde navn og e-mailadressen for brugeren skrives til iCalendar-filen. ■ Hver kontakt, der er linket til aftalen i Oracle CRM On Demand, er tilføjet som en deltager i iCalendar-filen. Det fulde navn og e-mailadressen for kontakten skrives til iCalendar-filen.
SUMMARY	Emne	Indholdet af feltet Emne i aftalen.
LOCATION	Lokation	Indholdet af feltet Lokation i aftalen.
DTSTART	Starttid	Startdatoen og -tidspunktet for aftalen. En aftale, der begynder kl. 12:00 på en bestemt dag og slutter kl. 12:00 på den efterfølgende dag, anses for at være en heldagsaftale. VALUE=DATE skrives til iCalendar-filen for sådanne heldagsaftaler.
DTEND	Sluttid	Slutdatoen og -tidspunktet for aftalen. En aftale, der begynder kl. 12:00 på en bestemt dag og slutter kl. 12:00 på den efterfølgende dag, anses for at være en heldagsaftale. VALUE=DATE skrives til iCalendar-filen for sådanne heldagsaftaler.
DESCRIPTIONS	Beskrivelse	Indholdet af feltet Beskrivelse i aftalen.
UID	Række-id	Række-id'en for aftaleposten.
CREATED	Oprettet: Dato ekstern	Dato og klokkeslæt, hvor aftalen blev oprettet.
LAST-MODIFIED	Ændret: Dato ekstern	Dato og tidspunkt, hvor aftalen sidst blev opdateret.
ATTACH	Fil- og vedhæftningsindhold eller vedhæftningsnavn og URL	For en filvedhæftning filnavnet og indholdet af filen, som medtages i iCalendar-filen. Indholdet af filen kodes vha. Base64-kodning. For en URL-vedhæftning medtages vedhæftningsnavnet som et filnavn med filtypen .txt. URL'en medtages som indholdet af tekstfilen og kodes vha. Base64-kodning.

Relateret emne

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Lagring af aftaler som iCalendar-filer](#) (på side 228)

Visning af andre brugeres kalendere

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Del kalender, for at du kan udføre denne procedure.

Du kan se:

- En anden brugers kalender

Du kan se de individuelle kalendere for brugere i din gruppe (hvis du er medlem af en gruppe) og kalendere for andre brugere, som udtrykkeligt deler deres kalender med dig.

BEMÆRK: Du kan ikke se kalendere for brugere, som rapporterer til dig, medmindre de brugere er medlemmer af en foruddefineret gruppe, som du også er medlem af, eller de brugere udtrykkeligt deler deres kalender med dig.

- En gruppekalender (hvis du er medlem af en gruppe), der kombinerer kalenderne for alle medlemmerne i gruppen i en enkelt kalendervisning.

BEMÆRK: Listen viser brugerne i alfabetisk rækkefølge. Rul gennem listen for at se yderligere brugeres kalendere, hvis listen overskrider ti brugere.

Se Gruppestyring for at få flere oplysninger om grupper.

- Tilpassede visninger, der kombinerer andre brugeres kalendere

Det kan f.eks. være, at du arbejder på et særligt kortfristet projekt med et antal brugere med forskellige funktioner. Opsætning af en tilpasset visning, der omfatter kalendere for kun de brugere, gør det muligt at se planen for de brugere i en enkelt visning. Når du konfigurerer en tilpasset kalendervisning, kan du føje følgende brugere til visningen:

- Brugere, som er medlemmer af gruppen (hvis du er medlem af en gruppe)
- Brugere, som udtrykkeligt deler deres kalender med dig

Se [Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger](#) (på side 235) for at få flere oplysninger om opsætning af tilpassede kalendervisninger.

Kalenderne viser tidspunkter i den lokale tidszone, fra 7 a.m. til 7 p.m. (7.00 til 19.00). Desuden kan kun inviterede og ejere af aftaler se detaljerne til private aftaler.

Sådan ser du en anden brugers kalender

- 1 Klik evt. på fanen Bruger på siden Kalender.
- 2 Klik på ikonet Opslag i titellinjen, og klik på brugerens efternavn i opslagsvinduet.
Brugerens kalender udfylder brugervisningen.

BEMÆRK: Kun brugere, der deler deres kalendere med dig, og brugere, som er medlemmer af din gruppe, kan vælges.

Sådan vender du hurtigt tilbage til din egen kalender

- Klik på knappen Min kalender i titellinjen.

Sådan ser du en kombineret kalender for alle gruppemedlemmer

- 1 Klik på fanen Gruppe på siden Kalender.
- 2 I den kombinerede kalender kan du:
 - Klikke på brugerens navn for at gå til brugerens personlige kalender.
 - Klikke på datoen for at gå til gruppevisningen for den dag.

Relaterede emner

Se følgende emne for at få relaterede oplysninger om tilpassede kalendervisninger:

[Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger](#) (på side 235)

Siden Kalenderindstillinger

Klik på et emne for at se instruktioner til følgende fra siden Kalenderindstillinger:

- [Deling af kalenderen](#) (på side 232)
- [Indstilling af standard kalendervisning](#) (på side 233)
- [Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger](#) (på side 235)

Bemærk: Kalenderen fungerer kun i henhold til den gregorianske kalender. Den kan ikke konfigureres til andre kalendersystemer.

Deling af kalenderen

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Del kalender, for at du kan udføre denne procedure.

Du skal udtrykkeligt dele kalenderen med en anden bruger for at give andre end dine gruppemedlemmer adgang til din kalender.

Sådan deler du din kalender

- 1 Klik på Kalenderopsætning på kalendersiderne.
- 2 Klik på Del kalender på siden Kalenderindstillinger.
Hvis du er medlem af en gruppe, vises medlemmerne af gruppen i afsnittet Standard deling.
- 3 Klik på Tilføj brugere i afsnittet Min kalenderdelingsliste.
- 4 Vælg de brugere, som du vil dele kalenderen med, på siden Fælles kalender.
- 5 Gem ændringerne.

Indstilling af standard kalendervisning

Dette emne beskriver, hvordan du konfigurerer standardkalendervisningen fra linket Kalenderopsætning på kalendersiderne.

Når du konfigurerer din standardkalendervisning, kan du gøre følgende:

- Vælg den kalendervisning, som du vil vise, hver gang du klikker på fanen Kalender.
- Angiv den dag, der vises som den første ugedag i kalenderen og i datovælgerne, hvor du vælger værdier til datofelter i Oracle CRM On Demand.
- Vælg dagene i ugen og de forretningstimer, som du vil vise i kalenderen, hvis du ikke vil anvende de firmaomspændende indstillinger.

Som standard er alle afkrydsningsfelterne til dagene i ugen fravalgt, og felterne Forretningstimer - Starttid og Forretningstider - Sluttid er tomme. Når du angiver forretningstider, kan du kun indtaste ét starttidspunkt og ét sluttidspunkt. Du kan ikke angive forskellige forretningstider til individuelle arbejdsdage. Hvis du indtaster et starttidspunkt for forretningstimerne, skal du også indtaste et sluttidspunkt, og sluttidspunktet skal ligge efter starttidspunktet. Hvis du indtaster et sluttidspunkt, skal du på samme måde også indtaste et starttidspunkt. Hvis det er nødvendigt, konverterer Oracle CRM On Demand det starttidspunkt og sluttidspunkt, som du indtaster, til det relevante format til din landestandard, når du gemmer ændringerne.

I kalenderen kan tidsrummene starte og slutte på timen, hvis du bruger et klassisk tema, og tidsrummene kan starte og slutte på timen eller den halve time, hvis du bruger en moderne kalender. Til kalendervisningerne runder Oracle CRM On Demand starttidspunktet for forretningstimerne ned til den nærmeste time eller halve time som relevant og runder sluttidspunktet op til den nærmeste time eller halve time. Hvis du f.eks. indtaster 08:40 som starttidspunkt, runder Oracle CRM On Demand starttidspunktet ned til 08:00 til kalendervisningerne, hvis du bruger et klassisk tema, og runder det ned til 08:30, hvis du bruger et moderne tema. Hvis du f.eks. indtaster 17:40 som sluttidspunkt, runder Oracle CRM On Demand sluttidspunktet op til 18:00 til kalendervisningerne i enten et klassisk tema eller et moderne tema.

Se [Om arbejdsdage og forretningstider i kalender](#) (på side 198) for at få oplysninger om, hvordan arbejdsdage og forretningstider vises i dine kalendervisninger.

- Vælg yderligere oplysninger, der skal vises i dine aftaler i kalendervisningerne. Som standard vises oplysningerne fra felterne Emne, Lokation og Navn: Kontakt i aftalen i aftalerne i kalendervisningerne. Du kan vælge at vise følgende yderligere oplysninger:

- Navnet på den konto, der er linket til aftalen. Kontonavnet er et link til kontoposten.
- Aftalens status.
- Telefonnummeret til den primære kontakt, der er linket til aftalen. Telefonnummeret er et link til kontaktposten. Hvis feltet Arbejdstelefon er udfyldt på kontaktposten, vises arbejdstelefonnummeret her. Hvis feltet Arbejdstelefon ikke er udfyldt på kontaktposten, og hvis feltet Mobiltelefonnr. er udfyldt, vises mobilnummeret her.
- Angiv, om du vil modtage påmindelser om aktiviteter, som du ejer, eller hvor du er medtaget i listen over brugere, hvis påmindelser er konfigureret på aktiviteterne. Indstillingerne i feltet Underretning om aktivitet er følgende:
 - **Ingen.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du ingen påmindelser.
 - **E-mail.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du e-mailpåmindelser.
 - **Pop-op-påmindelse.** Hvis du vælger denne indstilling, vises påmindelserne i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, når du er logget på Oracle CRM On Demand.
 - **E-mail og pop-op-påmindelse.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du e-mailpåmindelserne, og påmindelserne vises også i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, når du er logget på Oracle CRM On Demand.
 - **Tom.** Hvis du lader feltet Underretning om aktivitet stå tomt, gælder den indstilling, der er valgt i feltet Underretning om aktivitet på firmaniveau, for dig. Standardindstillingen på firmaniveau er Ingen, men administratoren kan vælge en anden indstilling.

I følgende procedure beskrives, hvordan du indstiller standardkalendervisningen.

Sådan indstilling du din standard kalendervisning

- 1 Klik på Kalenderopsætning på kalendersiderne.
- 2 Klik på Standard kalendervisning på siden Kalenderindstillinger.
- 3 Angiv dine præferencer på siden Standard kalenderindstillinger på følgende måde:
 - a Vælg en kalendervisning.
 - b Vælg den dag, der skal vises som den første dag i ugen i kalenderen.

Som standard er feltet Kalenderuge starter den tomt. Hvis du lader dette felt stå tomt, bruges den firmaomspændende indstilling til den første dag i ugen.

BEMÆRK: Når du har ændret ugens startdag, skal du logge af Oracle CRM On Demand og dernæst logge på igen for at se ændringen i kalenderen og i datovælgerne, hvor du vælger værdier til datofelter i Oracle CRM On Demand.
 - c Konfigurer arbejdsdagene og forretningstiderne til kalenderen i afsnittet Kalender - Arbejdsuge på følgende måde:
 - Vælg afkrydsningsfeltet til hver dag, som du vil vise som en arbejdsdag i kalenderen. Hvis du markerer afkrydsningsfeltet til en eller flere dage, vises kun de dage som arbejdsdage i de daglige og ugentlige brugerkalendervisninger uanset de arbejdsdage, der er angivet på firmaniveau. Hvis

afkrydsningsfelterne til alle dage fravælges, gælder de arbejdsdage, der er angivet på firmaniveau, for kalenderen.

- Hvis du vil angive et starttidspunkt for forretningstimerne, som er forskelligt fra det tidspunkt, der er angivet på firmaniveau, skal du indtaste starttidspunktet i feltet Forretningstimer - Starttid.
- Hvis du angav et starttidspunkt for forretningstimerne, skal du indtaste sluttidspunktet i feltet Forretningstimer - Sluttid. Sluttidspunktet skal ligge efter starttidspunktet.

BEMÆRK: Hvis du ikke indtaster et starttidspunkt og et sluttidspunkt for forretningstimerne, gælder de timer, der er angivet på firmaniveau, for kalenderen.

- d Marker afkrydsningsfelterne til de yderligere oplysninger, som du vil vise i aftalerne i kalendervisningerne, i afsnittet Præferencer til aftaleoplysninger.
- e I feltet Underretning om aktivitet skal du vælge den ønskede indstilling eller lade feltet stå tomt, hvis du ønsker, at indstillingen på firmaniveau skal gælde for dig.
- f Gem ændringerne.

Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Del kalender, for at du kan udføre denne procedure.

Hvis du er medlem af en gruppe (og din rolle har privilegiet Del kalender), kan du automatisk se en flettet kalender, der kombinerer kalenderne for alle medlemmerne i gruppen i en enkelt kalendervisning. Du kan imidlertid stadig konfigurere forskellige, kombinerede kalendervisninger for at imødekomme specifikke behov. Tilføj en tilpasset visning for at konfigurere kombinerede kalendervisninger:

Det kan f.eks. være, at du arbejder på et særligt kortfristet projekt med et antal brugere på tværs af funktioner. Opsætning af en tilpasset visning, der omfatter kalendere for kun de brugere, gør det muligt at se planen for de brugere i en enkelt visning. Når du konfigurerer en tilpasset kalendervisning, kan du føje følgende brugere til visningen:

- Brugere, som er medlemmer af gruppen (hvis du er medlem af en gruppe)
- Brugere, som udtrykkeligt deler deres kalender med dig

Bemærk: Tilpassede visninger tillader ikke, at du ændrer den første dag i ugen eller starttidspunktet for dagen.

Sådan tilføjer du en tilpasset kalendervisning

- 1 Klik på linket Kalenderopsætning på kalendersiderne.
- 2 Klik på Håndter gruppevisninger på siden Kalenderindstillinger.
Dit gruppenavn vises i afsnittet Standardvisninger på siden Håndter visninger.
- 3 Klik på Tilføj.

4 Indtast et navn og en beskrivelse af visningen på siden Håndter visning.

BEMÆRK: Du kan ikke vælge en hel gruppe at dele kalendere med. I stedet skal du tilføje hvert medlem af gruppen som en bruger til en tilpasset visning.

5 Gem posten.

6 Klik på navnet på den nye gruppe på siden Håndter visninger.
Siden Håndter visningsdetalje vises.

7 Klik på Tilføj medlemmer, og vælg brugerne.

8 Gem posten.

Den nye visning vises i rullelisten under fanen Kalendergruppe.

Visning af opgavegruppelister

Hvis firmaet bruger indstillingen for gruppetildeling, og hvis du er medlem af en gruppe, kan du se en konsolideret liste over de opgaver, der ejes af et medlem i din gruppe eller har et medlem af din gruppe i aktivitetsteamet. Se Gruppestyring for at få flere oplysninger om grupper.

Sådan ser du lister over gruppeopgaver

1 Klik på fanen Gruppeopgaver på siden Kalender.

2 Vælg den liste over opgaver, som du vil se, i rullelisten.

BEMÆRK: Opgaver, som andre brugere har markeret som private, vises ikke i gruppeopgavelisten.

Brug af aktivitetsvurderingsscripts

Firmaadministratoren kan have konfigureret vurderingsscripts som en hjælp til at indsamle oplysninger om og evaluere aktiviteter, så som opgaver, aftaler og salgsbesøg. Et *vurderingsscript* består af en række spørgsmål, som du bruger til at indsamle kundedata. Responserne scores, tildeles en vægt og sammenlignes med en angivet tærskel for at fastlægge det relevante udfald eller handlingsforløb.

BEMÆRK: Smartbesøg har ikke aktivitetsvurderinger aktiveret på nuværende tidspunkt.

Før du går i gang. For at kunne bruge vurderingsscripts skal din brugerrolle være konfigureret, således at der gives adgang til vurderingsposter. Se Om vurderingsscripts for at få flere oplysninger om de påkrævede indstillinger.

Sådan bruger du et aktivitetsvurderingsscript

1 Vælg aktiviteten.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om valg af aktiviteter. Se [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193) for at få flere oplysninger om aktiviteter.

- 2 Rul ned til afsnittet Aktivitetsvurdering på detaljesiden (siden Detalje om besøg, Aftaledetalje eller Opgavedetalje) til aktiviteten, og klik på Tilføj.

BEMÆRK: Du skal muligvis tilføje afsnittet Aktivitetsvurdering til sidelayoutet. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout.

- 3 Søg efter det relevante script i opslagsvinduet, og klik på Vælg. Du kan bruge filterfelterne øverst i opslagsvinduet til at filtrere listen over scripts.
- 4 Vælg svaret til hvert scriptspørgsmål på siden Aktivitetsvurderinger, og klik på Gem.
Detaljesiden (siden Detalje om besøg, Aftaledetalje eller Opgavedetalje) til aktiviteten vises igen.
Afhængigt af udfaldet af scriptet kan nogle af felterne i posten være opdateret automatisk.

Om begivenheds- og aftalesynkronisering

Hvis firmaadministratoren vælger indstillingen Vis begivenheder i kalender på siden Firmaprofil, viser Oracle CRM On Demand detaljerne om begivenhedsposter i kalenderen. Hvis indstillingen er valgt, vedligeholder Oracle CRM On Demand automatisk en tilknyttet aftalepost til en begivenhedspost. Når en bruger opretter, opdaterer eller sletter en begivenhedspost via brugerinterfacet, importassistenten eller webservicer, opretter, opdaterer eller sletter Oracle CRM On Demand den tilknyttede aftalepost. Omvendt opdaterer eller sletter Oracle CRM On Demand automatisk den oprindelige begivenhedspost, hver gang du opdaterer eller sletter den tilhørende aftalepost til begivenheden via de samme kanaler.

Overvej f.eks. en begivenhed, der hedder Kardiologkonference, og som er planlagt til at finde sted fra 7/20/2015 09:00 til 7/20/2015 17:00 på Marriott Hotel. Oracle CRM On Demand opretter en aftalepost på følgende måde:

- Sætter emner til Kardiologkonference
- Sætter aftaletid og -datoer til at starte 09:00 den 7/20/2015 og slutte kl. 17:00 den 7/20/2015
- Sætter lokationen til Marriot Hotel
- Sætter aktivitetstypen til Begivenhed

Oracle CRM On Demand viser aftalen til begivenheden i Oracle CRM On Demand-kalenderen. Desuden viser kalendere til andre produkter, der er synkroniseret med Oracle CRM On Demand, såsom Oracle CRM On Demand Desktop, også aftalen.

Følgende tabel viser mappingen af felter mellem en begivenhedspost og dens tilhørende aftalepost.

Begivenhedspostfelt	Aftalepostfelt
Navn	Emne
Starttid	Starttid

Begivenhedspostfelt	Aftalepostfelt
Sluttid	Sluttid
Lokation	Lokation
Ejer	Ejer
Bog	Bog

Når en bruger opretter en begivenhed, opretter Oracle CRM On Demand den tilhørende aftale og kopierer disse felter fra begivenheden til aftalen. Desuden kopierer Oracle CRM On Demand visse underordnede poster til en begivenhed, så som en bruger, der er føjet til et begivenhedsteam, eller en bog, der er føjet til en begivenhed. På lignende vis opretter Oracle CRM On Demand disse underordnede poster til begivenheder, når de oprettes på en aftalepost. I kalenderindgangen, som Oracle CRM On Demand opretter til en begivenhed, vises begivenhedens navn og lokation som aftalen emne og lokation med lokationen i parenteser. Hvis du klikker på linket Emne, føres du til siden Aftaledetalje som med enhver ikke-begivenhedskalenderindgang.

BEMÆRK: Når brugeren opdaterer en begivenhed og gemmer den, opretter Oracle CRM On Demand automatisk aftalen sammen med underordnede poster for bog og bruger fra det tidspunkt til forudeksisterende begivenhedsposter. Dvs. Oracle CRM On Demand viser ikke gamle begivenheder i kalenderen, før brugeren opdaterer og gemmer begivenheden igen. Tilføjelse eller fjernelse af underordnede poster for en begivenhed anses ikke for at være en opdatering af begivenhedsposter og udløser ikke oprettelse af en aftale. Hvis firmaadministratoren fravælger indstillingen Vis begivenheder i kalender i firmaprofilen, opretter Oracle CRM On Demand desuden ikke længere en tilknyttet begivenhedsaftale svarende til nye begivenheder. Eksisterende begivenhedsaftaler, der er oprettet, siden det tidspunkt, hvor administratoren valgte indstillingen, forbliver imidlertid i Oracle CRM On Demand, og Oracle CRM On Demand fortsætter med at synkronisere de begivenhedsaftaler med de tilhørende begivenhedsopdateringer for at undgå dataafvigelse mellem begivenheden og begivenhedsaftalen. Oracle CRM On Demand viser imidlertid ikke begivenhedsaftalen i kalenderen, da administratoren har fravalgt indstillingen.

Når en bruger sletter en mappet begivenhedsaftale eller den oprindelige begivenhed, sletter Oracle CRM On Demand både den mappede begivenhedsaftale og selve begivenheden, heriblandt de delte underordnede poster, såsom en delt brugerpost eller en det bogpost. Brugere kan retablere den ene eller den anden post fra siden Slettede elementer i op til 30 dage efter sletning. Gendannelse af en af disse poster gendanner den anden tilhørende post. F.eks. gendanner gendannelse af en begivenhed den tilhørende aftale til den begivenhed.

Brugere, som er føjet til en synkroniseret aftale som en bruger, er føjet til begivenheden som et teammedlem med skrivebeskyttet postadgang til begivenheden, og brugere, der er føjet til en synkroniseret begivenhed, har skrivebeskyttet adgang til aftalen. Oracle CRM On Demand evaluerer foreningen af postadgang fra teamet og standardadgangsprofilen, der er knyttet til brugerens rolle, for at fastlægge brugerens adgang til posten. Brugergruppemedlemmer føjes ikke til en begivenhed som teammedlemmer. Uanset den kanal, som en bruger tilføjes fra som et begivenhedsteammedlem, føjes brugeren til aftalen som en bruger.

Brugere, som kan få adgang til en synkroniseret aftale via en bog, har samme adgang til begivenheden via bogen, og hvis de kan få adgang til en synkroniseret begivenhed via en bog, har de samme adgang til aftalen via bogen. Begivenhedsaftalen vises ikke i kalenderen for en bruger, som får adgang via en bog, men brugeren får adgang til begivenhedsaftaleposten i lister over aftaler. Hvis der er en arbejdsgang på en begivenhed med handlingen Bogtildeling, tildeles bogen, som er tildelt til begivenheden, også til den synkroniserede aftale. Det omvendte er også sandt, dvs. hvis der er en arbejdsgang på en aktivitet med handlingen Bogtildeling, tildeles bogen, som er tildelt til aftalen, også til den synkroniserede begivenhed.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af kalendere og aktiviteter](#) (på side 201)
- [Håndtering af begivenheder](#) (på side 613)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)

Felter til aktivitet

Brug siden Opgaveredigering til at tilføje en opgave eller opdatere detaljer til en eksisterende opgave. Brug siden Aftaleredigering til at tilføje en aftale eller opdatere detaljer til en eksisterende aftale. Brug siden Redigering af besøg til at opdatere detaljer om et eksisterende, planlagt besøg. Redigeringsiderne viser alle felterne til en opgave eller aftale.

TIP: Du kan også redigere aktiviteterne på siden Liste: Aktiviteter og på detaljesiderne til aftale, opgave og besøg. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter, der er tilgængelige på siden Opgaveredigering og Aftaleredigering. Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om de tilgængelige felter på siden Redigering af besøg.

BEMÆRK: Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i blandet tilstand eller bogtilstand, må feltet Delegeret (flag) ikke findes på layout til aftale-, opgave- eller besøgsdetaljesider, da det medfører en fejl, når du forsøger at gemme aftalen, opgaven eller besøget.

Felt	Beskrivelse
Konto	Konto, der er linket til denne aktivitet.
Påmindelse om aftale	<p>Længden af tid før aftalens starttidspunkt, hvor påmindelser om aftalen skal sendes. Påmindelser sendes til aftaleejer og til hver bruger i listen over brugere på aftalen, hvis indstillingerne til feltet Underretning om aktivitet på brugerniveau eller på firmaniveau tillader, at påmindelser om aktivitet sendes til brugeren. Se Indstilling af standard kalendervisning (på side 233) for at få oplysninger om feltet Underretning om aktivitet. Se Om påmindelser om aktivitet (på side 205) for at få oplysninger om formatet og indholdet af påmindelser, der sendes til brugere. Hvis du lader feltet Påmindelse om aftale stå tomt, sendes ingen påmindelser om aftalen.</p> <p>BEMÆRK: Hvis du ændrer den angivne længde tid til påmindelsen om en eksisterende aftale, gælder ændringen for påmindelsen til alle brugere på aftalen.</p> <p>Feltet Påmindelse om aftale vises ikke på som standard siden Detalje: Aftale i standardapplikationen, men administratoren kan føje feltet til sidelayoutet til din rolle.</p>

Felt	Beskrivelse
Godkendelsesstatus	Postens godkendelsesstatus, når opgaven oprettes. Dette felt vises ikke som standard. Firmaadministratorer kan føje dette felt til layoutet af siden Aktivitet. Firmaadministratorer kan bruge feltet som en hjælp til at spore postgodkendelser til Partner Relationship Management. Feltet kan udfyldes som en del af en arbejdsgang. Se Oprettelse af arbejdsgangshandlinger: Opret opgave for at få flere oplysninger om arbejdsgangen Opret opgave. Se Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide for at få flere oplysninger om konfiguration af Partner Relationship Management.
Opkaldsresultat	Resultatet af aktivitetstypen Fødselsdagsopkald, Henvisningsopkald eller Review-opkald, f.eks. Kan ikke få fat i, Aftale, Bevar kontakt eller Lukket fil. Når du indtaster en værdi i dette felt, bliver det skrivebeskyttet.
Kampagne	Kampagne, der er linket til denne aktivitet.
Kommentarer	Dette felt indeholder kommentarer om aktiviteten. Det har en grænse på 250 tegn.
Fuldførelsesdato	Dato og klokkeslæt for fuldførelse af aktiviteten. Til opgaver udfyldes dette felt automatisk, når feltet Status er sat til Fuldført, eller der klikkes på knappen Marker som fuldført. Hvis fuldførelsesdato efterlades tom til aftaler, sættes samme værdi som i feltet Sluttid, når aftalen oprettes og gemmes. Hvis feltet Fuldførelsesdato ikke er konfigureret som et skrivebeskyttet felt, kan du indtaste en dato i dette felt, der er forskellig fra aftalens slutdato. Hvis du imidlertid senere ændrer værdien i feltet Sluttid, ændres værdien i feltet Fuldførelsesdato også automatisk til den nye værdi i feltet Sluttid. Ydermere resulterer ændring af datoen i feltet Fuldførelsesdato ikke i, at afkrydsningsfeltet Fuldført markeres til aftalen, eller at feltet Status sættes til Fuldført, selv om den nye dato ligger i fortiden. Feltet Fuldførelsesdato kan aldrig efterlades tomt på aftaler, da Oracle CRM On Demand bruger dette felt til at fastlægge, hvilke aftaler skal medtages i de lister med åbne aktiviteter og åbne aftaler, der vises i adskillige områder i Oracle CRM On Demand. Hvis du rydder værdien fra feltet Fuldførelsesdato på en aftale, nulstiller Oracle CRM On Demand automatisk feltet til den samme værdi som feltet Sluttid.
Fuldført	Til opgaver markeres dette afkrydsningsfelt automatisk, når feltet Status på opgaven er sat til Fuldført. Til aftaler markeres dette afkrydsningsfelt ikke automatisk, når feltet Status på aftalen er sat til Fuldført.
Primær kontakt	Primær kontakt, der er linket til denne aktivitet. For firmaer, der bruger gruppefunktionen, er denne kontakt den primære kontakt på kalendervisningerne.
Delegeret af	Bruger, som delegerede aktiviteten til en anden ejer. Hvis feltet Delegeret af er tomt, når du tildeler aktiviteten til en anden ejer, vises dit navn automatisk i feltet Delegeret af, når aktiviteten er omtildelt. Hvis feltet Delegeret af allerede er udfyldt med navnet på en bruger, opdateres feltet imidlertid ikke automatisk, når du omtildeler aktiviteten. Hvis nødvendigt kan du manuelt opdatere feltet, så det viser dit navn eller navnet på en anden bruger. Ændringer af feltet

Felt	Beskrivelse
	Delegeret af revideres ikke som standard.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om aktiviteten. Grænsen er på 16.350 tegn.
Forfaldsdato	Dato, hvor opgaven skal være afsluttet (gælder kun for opgaver).
Sluttid	Dato og klokkeslæt, hvor aftalen slutter (gælder kun for aftaler). Standardangives til dags dato og kl. 13:00. Oracle CRM On Demand opdaterer automatisk dette felt vha. aftalens starttidspunkt og varighed. Hvis du lader feltet Fuldførelsesdato på en aftale stå tomt, udfyldes Fuldførelsesdato automatisk med værdien fra feltet Sluttid. Hvis du ændrer værdien i feltet Sluttid, ændres værdien i feltet Fuldførelsesdato også automatisk til den nye værdi i feltet Sluttid.
Kundeemne	Kundeemne, der er linket til denne aktivitet.
Lokation	Sted, hvor aftalen finder sted (gælder kun for aftaler).
Salgsmulighed	Salgsmulighed, der er linket til denne aktivitet.
Ejer	Ejeren af aktivitetsposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Prioritet	Prioritetsniveau, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav. Prioritetsniveauet gælder kun for opgaver. Standardværdien er 3 - Lav. Hvis feltet Prioritet ikke er et påkrævet felt til opgaver i dit firma, kan du oprette en opgave med en NULL værdi i feltet Prioritet. Hvis feltet Prioritet imidlertid er sat til en ikke-NUL værdi, når en opgave oprettes eller opdateres, kan du ikke senere ændre feltet Prioritet til en opgave til en NULL værdi, selv om felt ikke er et påkrævet felt. BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien <i>1 - Høj</i> til værdien <i>Højest</i>), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: <i>1-label</i> , <i>2-label</i> eller <i>3-label</i> , hvor <i>label</i> er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for <i>1-label</i> , ingen pil for <i>2-label</i> , en pil-ned for <i>3-label</i> og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien <i>1 - Min højeste</i> , men den viser ingen pil for værdien <i>Min højeste</i> . Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se Ændring af valglisteværdier for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet Prioritet.

Felt	Beskrivelse
Privat	Hvis afkrydsningsfeltet Privat er markeret, er aktivitetsposten ikke synlig som standard for andre brugere, selv om aktiviteten er linket til en post, der er synlig for andre. Aktivitetsnoten er muligvis synlig for nogle brugere. Brugere med privilegiet Vis private aktiviteter og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i deres brugerrolle kan se alle aktiviteter, der er markeret som private, uanset hvem ejer aktiviteten. Privilegiet Vis private aktiviteter tillader ikke, at en bruger opdaterer eller sletter en aktivitet, der er markeret som privat og ejes af en anden bruger. Brugere med privilegiet Slet hvilken som helst aktivitet og instillingen Kan læse alle poster til posttypen Aktivitet aktiveret i deres rolle kan slette aktiviteter, som de ikke ejer, eller aktiviteter, der er markeret som private. Typisk gives privilegierne Slet hvilken som helst aktivitet og Vis private aktiviteter kun til firmaadministratorer.
Afvisningsårsag	Angiver, hvorfor et element blev returneret eller afvist. Dette felt vises ikke som standard. Firmaadministratorer kan føje dette felt til layoutet af siden Aktivitet. Firmaadministratorer kan bruge feltet som en hjælp til at spore postgodkendelser til Partner Relationship Management. Feltet kan udfyldes som en del af en arbejdsgang. Se Oprettelse af arbejdsgangshandlinger: Opret opgave for at få flere oplysninger om arbejdsgangen Opret opgave. Se Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide for at få flere oplysninger om konfiguration af Partner Relationship Management.
Serviceanmodning	Serviceanmodning, der er linket til denne aktivitet.
Starttid	Dato og klokkeslæt, hvor aftalen begynder (gælder kun for aftaler). Standardangives til dags dato og kl. 12:00.
Status	Status for opgave eller aftale, f.eks. Fuldført, Udskudt, Igangværende, Venter på en anden eller Ikke startet. BEMÆRK: Administratorer kan redigere valglisten Status og tilføje nye værdier eller opdatere de eksisterende værdier, hvis deres rolle omfatter privilegierne <i>Tilpas applikation - Rediger 'Status'-valgliste for aktivitet og Tilpas applikation</i> . Se <i>Ændring af valglisteværdier</i> for at få oplysninger om tilpasning af valglisteværdier. ADVARSEL: Tilføjelse eller redigering af de værdier, der er tilgængelige som standard i valglisten til feltet Status til posttypen Aktivitet, kan frembringe uønskede resultater af aktivitetsbehandling. Oracle CRM On Demand søger specifikt efter feltværdierne Fuldført, Afsender, Afsendt eller Planlagt, når aktiviteter behandles. Hvis dit firma deaktiverer disse statusværdier og erstatter dem med tilpassede værdier, vil aktivitetsbehandlingen i Oracle CRM On Demand-applikationen ikke virke som dokumenteret. Følgelig anbefales det ikke at ændre valglisteværdierne til feltet Status til posttypen Aktivitet.
Emne	Titel på eller kort beskrivelse af denne aktivitet.
Undertype	Godkendelsens objekttype. Dette felt vises ikke som standard. Firmaadministratorer kan føje dette felt til layoutet af siden Aktivitet. Firmaadministratorer kan bruge feltet som en hjælp til at spore postgodkendelser til Partner Relationship Management. Feltet kan udfyldes som en del af en arbejdsgang. Se Oprettelse af arbejdsgangshandlinger: Opret

Felt	Beskrivelse
	<p>opgave for at få flere oplysninger om arbejdsgangen Opret opgave. Se Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide for at få flere oplysninger om konfiguration af Partner Relationship Management.</p>
Påmindelse om opgave	<p>Datoen og klokkeslættet, hvor påmindelser om opgaven skal sendes. Påmindelser sendes til opgaveejeren og til hver bruger i listen over brugere på opgaven, hvis indstillingerne til feltet Underretning om aktivitet på brugerniveau eller på firmaniveau tillader, at påmindelser om aktivitet sendes til brugeren. Se Indstilling af standard kalendervisning (på side 233) for at få oplysninger om feltet Underretning om aktivitet. Se Om påmindelser om aktivitet (på side 205) for at få oplysninger om formatet og indholdet af påmindelser, der sendes til brugere. Hvis du lader feltet Påmindelse om opgave stå tomt, sendes ingen påmindelser om opgaven.</p> <p>BEMÆRK: Hvis du ændrer den angivne dato eller det angivne klokkeslæt for påmindelsen om en eksisterende opgave, gælder ændringen for påmindelsen til alle brugere på opgaven.</p> <p>Feltet Påmindelse om opgave vises ikke på som standard siden Detalje: Opgave i standardapplikationen, men administratoren kan føje feltet til sidelayoutet til din rolle.</p> <p>BEMÆRK: Hvis du ændrer forfaldsdatoen til en opgave, opdateres feltet Påmindelse om opgave ikke automatisk. Hvis du vil ændre datoen og klokkeslættet for påmindelse om opgaven, skal du opdatere dette felt manuelt.</p>
Type	<p>Til både opgaver og møder henviser dette felt til en kategori, f.eks. Godkendelse, Fødselsdagsopkald, Opkald, Korrespondance, Demonstration, E-mail, Begivenhed, Fax, Frokost, Møde, Personlig, Præsentation, Andet, Henvisningsopkald, Review-opkald eller Gøremål.</p>
Aktivitet	<p>Dette skrivebeskyttede valgfelt henviser til typen af aktivitet, nemlig Opgave, Møde, Automatiseret opgave, COD-aktivitet eller SmartOpkald.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt vises ikke på standard aktivitetssidelayouts, såsom opgavesidelayouts eller mødesidelayouts osv.</p>

3 Marketing

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til marketingoplysninger:

- **Kampagner.** Brug disse sider til at håndtere marketingkampagner og til at generere kvalificerede kundeemner og salgsmuligheder.
- **Kundeemner.** Brug disse sider til at spore kundeemner til nye salgsmuligheder og til at automatisere konvertering af kundeemner.

Håndtering af marketing

Udfør følgende processer for at håndtere marketing.

- 1 [Proces til håndtering af kampagner](#) (på side 245).
- 2 [Proces til håndtering af kundeemner](#) (på side 246).

Proces til håndtering af kampagner

Udfør følgende opgaver for at håndtere kampagner:

- 1 Opret en kampagnepost. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kampagne](#) (på side 252).
- 2 Tildel kampagnemodtagere. Se [Målretning af kontakter til kampagner](#) (på side 250).
- 3 Udfør kampagnen.
- 4 Spor kampagnesvar. Se [Registrering af svar på kampagner](#) (på side 251).
- 5 Mål kampagneeffektivitet. Se [Måling af kampagneeffektivitet](#) (på side 252).
- 6 Tilknyt kundeemner til kampagnen. Hvis kampagnen genererer kundeemner, skal du knytte de nye kundeemner til den kampagne, som de kom fra. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kundeemner](#) (på side 273).

Proces til håndtering af kundeemner

Udfør følgende opgaver for at håndtere kundeemner:

- 1 Konfigurer regler for tildeling af kundeemne. Se [Om tildelingsregler og Opsætning af tildelingsregler](#).
- 2 Konfigurer regler for konvertering af kundeemne. Se [Kundeemner](#) (på side 254) og [Mapping af yderligere felter under konvertering af kundeemne](#).
- 3 Konfigurer layout af konvertering af kundeemne. Se [Oprettelse af layout af konvertering af kundeemne](#).
- 4 Opret scripts til kvalificering af kundeemne. Se [Brug af scripts til kvalificering af kundeemner](#) (på side 264).
- 5 Kvalificer kundeemnet. Se [Kvalificering af kundeemner](#) (på side 264).
- 6 Konverter eller afvis kundeemnet.

Du kan konvertere kundeemner til konto-, kontakt-, handelsregistrerings- eller salgsmulighedsposter. Se [Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder](#) (på side 266). Hvis du beslutter, at et kundeemne ikke er værdifuldt, kan du fjerne det fra kundeemnestyringsprocessen. Se [Afvisning af kundeemner](#) (på side 272).

Kampagner

Brug kampagnesiderne til at oprette, opdatere og spore kampagner. En *kampagne* er redskabet eller projektet, hvor du udbreder en marketingmeddelelse til en eller flere persongrupper, heriblandt eksisterende og potentielle kunder. Typisk leverer kampagner et lanceringstilbud på tværs af kommunikationskanaler for at bevare aktuelle kunder eller få nye kunder. Målet er at generere yderligere interesse i firmaets produkter og services og dermed skabe yderligere omsætning.

Du kan gøre følgende vha. kampagner:

- Lagre kampagneoplysninger, så som budgetterede omkostninger sammenlignet med faktiske omkostninger, målrettede kundeemner og marketingmateriale (f.eks. brochurer og illustrationsmateriale) på ét sted.
- Dele visninger af kampagner med marketingteamet og dele konsistente kampagneoplysninger med salgsteamet fra samme sted i realtid.
- Se kampagneresultaterne ved at se kundeemner og salgsmuligheder, der er genereret til hver kampagne.
- Bruge forudgenererede rapporter til at måle resultaterne og fastlægge kampagneaktivitetens afkast i realtid.
- Foretage historiske sammenligninger mellem nuværende og tidligere kampagner for at identificere tendenser.

Salgs- og marketingmanagere kan importere kundeemner og linke dem til en eksisterende kampagne. Kundeemneoplysninger skal først formateres i en kommasepareret fil (.csv).

Kampagner, kundeemner, salgsmuligheder og kontakter

I løbet af en kampagne kan du generere flere kundeemner, der er linket til en kampagne. Hvis du konverterer nogle af de kundeemner til nye salgsmuligheder, kontakter eller konti, overføres linket til kampagnen fra de oprindelige kundeemner til de konverterede salgsmuligheder, kontakter og konti. F.eks. opretter kampagne A 100 kundeemner, L1 til og med L100. Du linker hver af disse kundeemner til kampagne A. Kundeemne L1 til og med L90 viser aldrig indtægtpotentiale. Kundeemne L91 til og med L100 viser indtægtpotentiale, så du konverterer dem til salgsmulighed O1 til og med O10. Hver af disse salgsmuligheder linkes automatisk til kampagne A via dets oprindelige kundeemne. Flere måneder senere kan du gennemgå effektiviteten af kampagne A. Du ser posten Kampagne A og ser, at der er 100 kundeemner og 10 salgsmuligheder linket til den. Du kan sammenligne disse resultater med tidligere kampagner eller dine forventninger til kampagnen og foretage justeringer efter behov.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren tilføjer tilpassede felter for kundeemner, overføres de felter ikke til salgsmulighedsposterne, når kundeemnet konverteres til en salgsmulighed eller kontakt. En undtagelse opstår, hvis firmaadministratoren konfigurerer yderligere mapping via funktionen Mapping af konvertering: Kundeemne. Se Mapping af yderligere felter under konvertering af kundeemne for at få flere oplysninger om mapping af kundeemnefelte.

Arbejde med hjemmesiden Kampagne

Kampagne-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af kampagner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Kampagne-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en kampagne

Du kan oprette en kampagne ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste kampagner. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kampagne](#) (på side 252) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kampagnelister

Afsnittet Kampagnelister viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til kampagner.

Kampagneliste	Filter
Alle aktive kampagner	Kampagner, hvor feltet Status er sat til Aktiv
Alle fuldførte kampagner	Kampagner, hvor feltet Status er sat til Fuldført
Alle planlagte kampagner	Kampagner, hvor feltet Status er sat til Planlagt

Kampagneliste	Filter
Nyligt oprettede-kampagner	Alle kampagner sorteret efter oprettelsesdato med den nyligst oprettede kampagne øverst på listen
Nyligt ændrede-kampagner	Alle kampagner sorteret efter ændringsdato med den nyligst oprettede kampagne øverst på listen
Alle kampagner	Ingen. Listen viser alle kampagner for dit firma sorteret efter kampagnenavn i stigende rækkefølge
Mine nyligt ændrede-kampagner	Alle kampagner, der ejes af dig. Listen sorteres efter ændringsdato med den nyligst ændrede-kampagne øverst på listen

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste kampagner

Afsnittet Mine nyligt viste kampagner viser de kampagner, som du senest har set.

Arbejde med kampagneopgaver

Afsnittet Opgaver: Kampagne viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst efter prioritet. Du eller din manager angiver forfaldsdato og prioritet. Opgaveprioriteten, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav, er angivet af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet, pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højeste), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglister til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglister værdier](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglister, så som feltet Prioritet.

- Klik på linket Emne for at gennemgå en opgave.
- Klik på kampagnenavnet for at gennemgå den kampagne, som opgaven er tilknyttet.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over opgaver.

Visning af aktive kampagner

Afsnittet Aktive kampagner viser en liste over kampagner, der kører i øjeblikket.

- Klik på feltet Kampagnenavn for at se en aktiv kampagne.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Rapportafsnit

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Kampagne-hjemmesiden. Firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden. I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Aktiv kampagnestatus.

Brug af rapporter til måling af kampagneeffektivitet

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Kampagne-hjemmesiden. (Firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden). I standardapplikationen vises afsnittet Aktiv kampagnestatus med en analyse af alle aktive kampagner. Se [Måling af kampagneeffektivitet](#) (på side 252) for at få flere oplysninger om brug af afsnittet Aktiv kampagnestatus.

Tilføjelse af afsnit til din Kampagne-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Kampagne afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Kampagne-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Kampagne-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Kampagne-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Kampagne for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af kampagner

Udfør følgende opgaver for at håndtere kampagner:

- [Målretning af kontakter til kampagner](#) (på side 250)
- [Registrering af svar på kampagner](#) (på side 251)
- [Lukning af kampagner](#) (på side 251)
- [Måling af kampagneeffektivitet](#) (på side 252)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til kampagne](#) (på side 252)
- [Arbejde med hjemmesiden Kampagne](#) (på side 247)
- [Rapporter](#) (på side 927)
- [Import af data](#)

Målbretning af kontakter til kampagner

Du kan vælge kontakter, som du vil målrette til en kampagne.

BEMÆRK: Hvis firmaet bruger guiden Segmentering, en applikation, som du kan downloade, og som virker mellem Oracle CRM On Demand og Excel, kan du opbygge målsegmenter, der filtrerer poster i henhold til kriterier fra et antal posttyper. Se [Brug af guiden Segmentering](#) (på side 920) for at få oplysninger om, hvordan guiden Segmentering downloades og bruges.

Sådan målretter du kontakter til en kampagne

- 1 Vælg kampagnen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kampagner.
- 2 Rul ned til afsnittet Modtagere på siden Detalje: Kampagne, og gør følgende:
BEMÆRK: Hvis afsnittet Modtagere ikke er synligt på siden Detalje: Kampagne, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Modtagere til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
 - Klik på Tilføj for at målrette kontakter en ad gangen.
 - Klik på linket Fjern i postrækken for at fjerne kontakten. Derved fjernes tilknytning af poster uden, at poster slettes.
- 3 Gem posten.

Se [Import af data](#) for at importere kontakter fra en fil.

Registrering af svar på kampagner

Når du vil registrere svaret på en kampagne, så som det, at en modtager deltog i en begivenhed, kan du spore det i afsnittet [Modtager: Kampagne](#).

Sådan registrerer du et svar på en kampagne

- 1 Vælg kampagnen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kampagner.
Bemærk: Hvis afsnittet [Modtagere](#) ikke vises på siden [Detalje: Kampagne](#), skal du klikke på [Sidelayout](#) for at tilføje det.
- 2 Rul ned til afsnittet [Modtagere](#) på siden [Detalje: Kampagne](#), og klik på [Rediger](#) til den kontakt, hvis svar du vil registrere.
- 3 Udfyld oplysningerne på siden [Redigering af svar: Kampagne](#).

Felt	Beskrivelse
Leveringsstatus	Standardværdierne er Ventende, Sendt, Afvist af bruger, Afvist af system, Ukendt afvisning, Modtaget og Åbnet. Firmaadministratoren kan imidlertid omdøbe indstillingerne i denne rulleliste.
Responsstatus	Standardværdierne er Click-thru, SU - Ønsker at deltage, SU - Deltager ikke, Deltaget, Konverteret til kundeemne, Anmodede om flere oplysninger, Opt-in til liste, Opt-out fra liste, Global opt-in, Global opt-out og Meddelelse åbnet. Firmaadministratoren kan imidlertid tilpasse indstillingerne i denne rulleliste.

- 4 Gem posten.

Lukning af kampagner

Du kan ændre kampagnens status for at angive, at den er fuldført.

Sådan lukker du en kampagne

- 1 Klik i feltet [Status](#) på siden [Liste: Kampagne](#).
- 2 Vælg status [Fuldført](#) i rullelisten.
- 3 Klik på det grønne afkrydsningsikon i feltet [Status](#) for at gemme posten.

Måling af kampagneeffektivitet

Afsnittet Aktiv kampagnestatus på Kampagne-hjemmesiden viser en analyse af alle aktive kampagner. Du kan bruge disse oplysninger til at fastlægge kampagners effektivitet.

Sådan ser du oplysninger om kampagnernes effektivitet

- Udfør følgende i dette afsnit på Kampagne-hjemmesiden:
 - Anbring markøren på diagrammet for at se specifikke oplysninger.
 - Klik på et segment for at gennemgå en detaljeret rapport.
 - Ret kategorierne i listerne for at se de samme data fra et andet perspektiv.

Du kan f.eks. se analysen af kampagner efter afkast, rate for konvertering af kundeemner eller omkostninger til hvert kundeemne.

Felter til kampagne

Brug siden Redigering af kampagne til at tilføje en kampagne eller opdatere detaljer til en eksisterende kampagne. Denne side viser alle felterne til en kampagne.

TIP: Du kan også redigere kampagner på siden Liste: Kampagne og siden Detalje: Kampagne. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om kampagne	
Kildekode	Identifikatorkode for kampagne. Sørg for, at koden er entydig. Feltet har maks. 30 tegn.
Navn: Kampagne	Beskrivende navn til kampagnen. Feltet har maks. 100 tegn.
Type: Kampagne	Kampagnetype, så som Annonce, Direct mail, E-mail, Begivenhed - Andet, Begivenhed - Seminar, Begivenhed - Messe, Liste - Indkøbt, Liste - Lejet, Andet, Henvisning - Medarbejder, Henvisning - Ekstern eller Website.
Målsætning	Beskrivelse af kampagnens målsætning, så som "At øge salg med 10%".
Målgruppe	Kampagnens målgruppe.
Tilbud	Beskrivelse af det produkt eller den service, som kampagnen tilbyder.

Felt	Beskrivelse
Status	<p>Kampagnestatus, så som:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiv. Startdato ligger i fortiden, og slutdato ligger i fremtiden. ■ Fuldført. Start- og slutdatoer ligger i fortiden. ■ Planlagt. Start- og slutdatoer ligger i fremtiden. ■ Tidsplanlagt. Du kan sætte denne status manuelt for at angive, at kampagnen er klar og sat til eksekvering på en bestemt dato og et bestemt tidspunkt. ■ Kontakt support. Du kan bruge denne status for at angive evt. problemer med kampagnen, hvor Oracle Support er kontaktet. E-mailkampagner, der er konfigureret vha. Oracle Email Marketing On Demand (EMOD), før den blev afbrudt, blev tidligere opdateret med denne status for at angive, at der var et problem med kampagnen. <p>Du skal angive status. Systemet opdaterer den ikke automatisk, når kampagnen starter.</p>
Startdato	Dato og klokkeslæt, hvor kampagnen starter. Standardangives til aktuel dato og aktuelt klokkeslæt. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Slutdato	Dato og klokkeslæt, hvor kampagnen er planlagt at være fuldført. Standardangives til aktuel dato og aktuelt klokkeslæt. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Valuta: Kampagne	Indtast koden (f.eks. USD) for den valuta, der bruges til alle omsætningsfelter.
Oplysninger om kampagneplan	
Omsætningsmål	Omsætning, som kampagnen forventes at generere.
Mål: Kundeemner (antal)	Antal potentielle kunder, som kampagnen er rettet mod.
Budgetteret omkostning	Beløb, som firmaet budgetterer til kampagnen.
Faktisk omkostning	Beløb, som firmaet bruger på kampagnen.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Alias for ejeren af kampagneposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til</p>

Felt	Beskrivelse
	posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Beskrivelse	Beskrivelse af kampagnen. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.

Kundeemner

Brug kundeemnesiderne til at oprette, opdatere og evaluere kundeemner. Et *kundeemne* er en person, som har udvist interesse i dine produkter eller ydelser.

Du kan indtaste kundeemner manuelt, eller du kan tildeles dem. Du kan følge op på tildelte kundeemner for at fastlægge, om de med tiden vil generere omsætning til firmaet. Oprettelse af en kundeemnepost er en hurtig måde at indsamle nye kundeoplysninger på. I én post kan du indtaste detaljer om firmaet, personen og forretningsinteressen i stedet for at oprette fire forskellige poster til en konto, en kontakt, en handelsregistrering og en salgsmulighed.

Et kundeemne bevæger sig gennem kundeemnestyringsprocessen i følgende rækkefølge: evaluering, kvalificering og konvertering til en salgsmulighed eller handelsregistrering. I stedet for at kvalificere et kundeemne kan du fjerne det ved at arkivere det. I stedet for at konvertere et kvalificeret kundeemne til en salgsmulighed eller handelsregistrering kan du afvise det. I resten af emnet forklares de forskellige stadier mere detaljeret.

Evaluering af kundeemner

Under evaluering udfører den person, der foretager evalueringen, en række løbende aktiviteter:

- Kontakten kontaktes, e-mailes eller besøges for at udveksle oplysninger.
- Specifikke oplysninger om kundeemnet opdateres med mere nøjagtige og nyligt opagede oplysninger.
- Aktiviteter vedrørende kundeemnet oprettes, spores og fuldføres.
- Noter vedrørende interaktionen logges.
- (Valgfrit, men anbefales) Kundeemnet linkes til en konto og en kontakt, hvilket har følgende fordele:
 - Den bruger, der er tildelt til kontoen eller kontakten (som muligvis også er den bruger, der er tildelt til kundeemnet) kan se kundeemnet i løbet af evalueringsprocessen, da det vil fremgå af siderne Konto og Kontakt.
 - Kundeemneejeren kan få adgang til yderligere oplysninger om kontoen eller kontakten ved at klikke på et link.
 - Kundeemneejeren kan indtaste flere detaljer, der typisk lagres med et kundeemne, så som yderligere kontakter hos kontoen, forsendelsesadresse osv.

- Hvis kundeemnet konverteres til en salgsmulighed eller handelsregistrering, kan de eksisterende konto- og kontaktlinks øge hastigheden af processen.

Kvalificering af kundeemner

Kvalifikationsprocessen hjælper evaluatoren med at indsamle nok oplysninger til at fastlægge de kundeemner, der skal følges yderligere. Når evaluatoren har fastlagt, at et kundeemne potentielt kan generere omsætning, kvalificerer evaluatoren kundeemnet. Systemet kontrollerer dernæst, at bestemte kritiske felter indeholder data. Hvis kriterierne er opfyldt, markeres kundeemnet som kvalificeret og bliver synligt for sælgeren som et nyligt oprettet kundeemne.

Kvalificering af kundeemner gør det muligt for firmaet at bruge mere tid på forretningshandler med højt potentiale. Firmaadministratorer kan konfigurere scripts til kundeemnekvalificering som en hjælp til evaluatorene, når de skal kvalificere kundeemner nøjagtigt og konsistent. (Se Opsætning af vurderingsscripts for at få oplysninger om opsætning af vurderingsscripts).

Arkivering af kundeemner

Hvis kundeemnet anses for at være uden værdi for firmaet, kan evaluatoren alternativt arkivere kundeemnet. Systemet fjerner dernæst kundeemnet fra kundeemnestyringsprocessen.

TIP: Opret en ny liste, der hedder Arkiverede kundeemner, for at sortere arkiverede kundeemner. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få oplysninger om oprettelse af lister.

Konvertering af kundeemner til salgsmuligheder eller handelsregistreringer

Kundeemner kan konverteres til kontakter og evt. til konti og salgsmuligheder og handelsregistreringer vha. siden Konverter kundeemne. Siden Konverter kundeemne indeholder indstillinger for kundeemnekonvertering som angivet i layoutet til konvertering af kundeemne, der gælder for brugerrollen. Hvis et kundeemne har tilstrækkelig potentiel værdi, kan evaluatoren konvertere det til en salgsmulighed eller en handelsregistrering, så længe et layout af konvertering af kundeemne har alle indstillinger for kundeemnekonvertering aktiveret. Systemet prompter evaluatoren for en konto, der skal linkes til kundeemnet, en kontakt hos kontoen, der skal linkes til kundeemnet, og en salgsmulighed eller handelsregistrering, der skal linkes til kundeemnet.

Oracle CRM On Demand opretter dernæst enny salgsmulighed eller handelsregistrering og fjerner kundeemnet fra aktiv evaluering (selvom den stadig kan ses, hvis det ønskes).

Hvis administratoren føjer de relevante indstillinger til layout af konvertering af kundeemne, kan evaluatoren også gøre følgende, når et kundeemne konverteres:

- Kopier medlemmerne af kundeemneteamet til teamet på den konto, kontakt og salgsmulighed, der oprettes eller linkes til kundeemnet under konverteringsprocessen.

Teamets rolle- og adgangsniveau til kundeemneteammedlemmer på en konto, kontakt eller salgsmulighed fastlægges på følgende måde:

- **Når en eksisterende post bruges.** Evaluatoren skal angive det postadgangsniveau, der tildeles til kundeemneejeren i teamet på den linkede konto eller kontakt. Alle andre medlemmer af kundeemneteamet får postadgangsniveauet på den linkede post, som de har på kundeemneposten. Hvis et medlem af kundeemneteamet, heriblandt kundeemneejeren, imidlertid allerede er medlem af teamet på den linkede post, forbliver brugerens adgangsniveau på den linkede post det samme. Hvis

et medlem af teamet, heriblandt kundeemneejeren, har en teamrolle på kundeemnet, får brugeren den samme rolle på den linkede post, medmindre brugeren allerede har en teamrolle på den linkede post, i hvilket tilfælde brugerens rolle på den linkede post forbliver uændret.

- **Når en ny post oprettes.** Evaluatoren skal angive det postadgangsniveau, der tildeles til kundeemneejeren i teamet på den nye post. Andre medlemmer af kundeemneteamet får postadgangsniveauet på den nye post, som de har på kundeemneposten. Hvis et medlem af teamet, heriblandt kundeemneejeren, har en teamrolle på kundeemnet, får brugeren den samme rolle på den nye post.

Se Ejerskab af poster oprettet under konvertering af kundeemne i dette emne for at få oplysninger om ejerskabet af de nye poster.

BEMÆRK: Hvis teamrollen, der er tildelt til et teammedlem på kundeemnet, ikke er tilgængelig til den linkede posts posttype, efterlades feltet Teamrolle tomt for den bruger på den linkede post.

- Link kundeemnets tilknyttede tilpassede objektposter til den konto, kontakt og salgsmulighed, der oprettes eller linkes til kundeemnet under konverteringsprocessen.

Hvad sker der under konvertering

I standardapplikationen overføres nogle oplysninger fra kundeemneposten til de relevante felter i konto-, kontakt-, salgsmuligheds- og handelsregistreringsposterne, der oprettes eller linkes til kundeemnet under konverteringsprocessen. Følgende tabel viser et eksempel på, hvordan felterne kan mappes mellem posterne. Nogle af de felter, der er vist i denne tabel, er mappet som standard, mens andre felter ikke er. Firmaadministratoren kan fastlægge, hvordan kundeemnefeltene mappes til dit land. Se Mapping af yderligere felter under konvertering af kundeemne for at få oplysninger om mapping af felter til konvertering af kundeemne.

Kundeemne	Konto	Salgsmulighed	Kontakt	Handelsregistre ring
Adresse	Faktureringsadresse	Ikke gældende	Kontaktadresse	Handelsadresse
Årlig omsætning	Årlig omsætning	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Ca. indkomst	Ikke gældende	Ikke gældende	Samlet indkomst	Ikke gældende
Tilknyttet firma	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Tilknyttet firma
Tilknyttet kontakt	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Tilknyttet kontakt
Kampagne	Kildekampagne BEMÆRK: Hvis kontoen oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten. Hvis kontoen	Kildekampagne BEMÆRK: Hvis salgsmuligheden oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten.	Kildekampagne BEMÆRK: Hvis kontakten oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten. Hvis kontakten	Ikke gældende

Kundeemne	Konto	Salgsmulighed	Kontakt	Handelsregistre ring
	oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.	Hvis salgsmuligheden oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.	oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.	
Mobilnr.	Ikke gældende	Ikke gældende	Mobilnr.	Mobilnr.
By	Faktureringsby Forsendelsesby	Ikke gældende	Primær by	By (for handelsadresse)
Firma	Kontonavn	Konto	Konto	Firmanavn
Land	Faktureringsland Forsendelsesland	Ikke gældende	Primært land	Land
Fødselsdato	Ikke gældende	Ikke gældende	Fødselsdato	Ikke gældende
Beskrivelse	Ikke gældende	Beskrivelse	Ikke gældende	Begrundelse
E-mail	Ikke gældende	Ikke gældende	E-mail	E-mail
Anslået lukkedato	Ikke gældende	Lukkedato	Ikke gældende	Lukkedato
Fornavn	Ikke gældende	Ikke gældende	Fornavn	Ikke gældende
Branche	Branche	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Jobtitel	Ikke gældende	Ikke gældende	Jobtitel	Ikke gældende
Efternavn	Ikke gældende	Ikke gældende	Efternavn	Ikke gældende
Valuta: Kundeemne	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Valuta: Handel
Kundeemneejer	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Kundeemnetype	Kontotype	Ikke gældende	Kontakttype	Ikke gældende
Hr./Fr.	Ikke gældende	Ikke gældende	Hr./Fr.	Ikke gældende
Send aldrig e-mail	Ikke gældende	Ikke gældende	Send aldrig e-mail	Ikke gældende
Næste trin	Ikke gældende	Næste trin	Ikke gældende	Næste trin
Antal medarbejdere	Antal medarbejdere	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Oprindelig partner	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Oprindelig partner
Potentiel omsætning	Ikke gældende	Omsætning	Ikke gældende	Størrelse på handel
Primært telefonnr.	Ikke gældende	Ikke gældende	Arbejdstlf.	Telefonnr.

Kundeemne	Konto	Salgsmulighed	Kontakt	Handelsregistrering
Hovedpartner	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Hovedpartner
Produktinteresse	Ikke gældende	Navn: Salgsmulighed bliver: Produktinteresse (kontakts fulde navn)	Ikke gældende	Produktinteresse
Profession	Ikke gældende	Ikke gældende	Profession	Ikke gældende
Kvalificeret dato	Ikke gældende	Ikke gældende	Kvalificeret dato	Ikke gældende
Prioritering	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Henvist af	Ikke gældende	Ikke gældende	Henvist af	Ikke gældende
Kilde	Ikke gældende	Kundeemnekilde	Kundeemnekilde	Ikke gældende
Stat/provins	Faktureringsstat/provins Forsendelsesstat/provins	Ikke gældende	Primær stat/provins	Stat (for handelsadresse)
Website	Website	Ikke gældende	Ikke gældende	Ikke gældende
Arbejdsfax	Ikke gældende	Ikke gældende	Arbejdsfax	Ikke gældende
Postnr.	Faktureringspostnr. Forsendelsespostnr.	Ikke gældende	Primært postnr.	Postnr. (for handelsadresse)

Desuden viser nogle felter andre værdier som resultat af konverteringsprocessen. I følgende tabel vises de nye værdier.

Denne post/dette felt	ændres til denne værdi
Kundeemnepost	
Status	Konverteret
Kontopost	
Ejer	Bruger, der konverterer kundeemnet. Se følgende afsnit, Ejerskab af poster oprettet under konvertering af kundeemne.
Salgsmulighedspost	
Status	Ventende
Salgsstadiet	Opbygning af vision
Sandsynlighed	50%

Denne post/dette felt	ændres til denne værdi
Ejer	Bruger, der konverterer kundeemnet. Se følgende afsnit, Ejerskab af poster oprettet under konvertering af kundeemne.
Kontaktpost	
Ejer	Bruger, der konverterer kundeemnet. Se følgende afsnit, Ejerskab af poster oprettet under konvertering af kundeemne.
Handelsregistreringspost	
Navn	Produktinteresse om kundeemnet. Du kan tilsidesætte dette felt.
Type	Standard
Afsendelsesstat us	Ikke afsendt.

Ejerskab af poster oprettet under konvertering af kundeemne

I standardapplikationen sker følgende, når kundeemnet konverteres:

- Hvis feltet Sælger på kundeemnet er udfyldt, bliver sælgeren ejeren af evt. nye poster, der oprettes under konverteringen.
- Hvis feltet Sælger på kundeemnet ikke er udfyldt, bliver den bruger, der konverterer kundeemnet, ejeren af evt. nye poster, der oprettes under konverteringen.

Firmaadministratoren kan imidlertid ændre denne virkemåde vha. funktionen Mapping af konvertering: Kundeemne. Se Mapping af yderligere felter under konvertering af kundeemne.

Afvisning af kvalificerede kundeemner

Kvalificerede kundeemner kan også afvises. Det gøres typisk i organisationer, hvor den person eller gruppe, der evaluerer kundeemner, er forskellig fra de sælgere, der tager kvalificerede kundeemner og konverterer dem til omsætning. I de organisationer kan den sælger, der er tildelt til et kvalificeret kundeemne, fastlægge, at kundeemnet ikke er så værdifuldt, som evaluatoren angav.

Når et kundeemne afvises, skal sælgeren angive en afvisningskode til afvisningen og kan evt. også angive afvisningsårsagen. Hvis den valgte afvisningskode er Andet, bliver afvisningsårsag et påkrævet felt. Systemet registrerer, at en afvisning er forekommet, hvem, der foretog afvisningen, og hvorfor der blev afvist.

Sælgeren kan også vælge at få kundeemnet omtildelt som en del af afvisningen. Afhængigt af firmaets politik kan kundeemnet omtildes til en manager til opfølgning eller føres tilbage til den oprindelige evaluator til yderligere vurdering.

Arbejde med hjemmesiden Kundeemner

Hjemmesiden Kundeemner er udgangspunktet for håndtering af kundeemner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Kundeemner-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et kundeemne

Du kan oprette et kundeemne ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste kundeemner. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kundeemner](#) (på side 273) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over kundeemner

Afsnittet Kundeemnelister viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til kundeemner.

Listen Kundeemner	Filter
Alle kundeemner	Ingen
Alle konverterede kundeemner	Viser kundeemner, hvor feltet Status er sat til Konverteret
Alle kundeemner, der kvalificeres	Viser kundeemner, hvor feltet Status er sat til Kvalificering
Alle kvalificerede kundeemner	Viser kundeemner, hvor feltet Status er sat til Kvalificeret
Nyligt oprettede kundeemner	Viser alle kundeemner sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede kundeemner	Viser alle kundeemner sorteret efter ændringsdato
Alle afviste kundeemner	Viser kundeemner, hvor feltet Status er sat til Afvist
Mine kundeemner	Viser kundeemner sorteret efter oprettelsesdato, der opfylder en af følgende betingelser: <ul style="list-style-type: none"> ■ Feltet Sælger er sat til dit brugernavn, og feltet Status er sat til Kvalificering. ■ Feltet Kundeemneejer er sat til dit brugernavn, feltet Sælger er tomt og feltet Status er sat til Kvalificering.
Mine nye kundeemner	Viser kundeemner sorteret efter oprettelsesdato, der opfylder en af følgende betingelser: <ul style="list-style-type: none"> ■ Feltet Sælger er sat til dit brugernavn, og feltet Status er sat til Kvalificeret. ■ Feltet Kundeemneejer er sat til dit brugernavn, feltet Sælger er sat til et andet brugernavn end dit, og feltet Status er sat til

Listen Kundeemner	Filter
	Kvalificering.
Mine nyligt tildelte kundeemner	<p>Viser kundeemner, der blev tildelt til dig af tildelingsmanageren. Listen sorteres efter fuldførelsesdato for sidste tildeling med det kundeemne, som nyligst blev tildelt til dig af tildelingsmanageren, øverst på listen. Du kan også se denne liste i afsnittet Mine nyligt tildelte kundeemner på Kundeemner-hjemmesiden, hvis det afsnit er tilgængeligt i layoutet af Kundeemner-hjemmesiden til din rolle.</p> <p>BEMÆRK: Når et kundeemne tildeles til dig af tildelingsmanageren, sendes en e-mail automatisk til dig. Når du klikker på URL'en i e-mailen og dernæst logger på Oracle CRM On Demand, omdirigeres du automatisk til listen Mine nyligt tildelte kundeemner.</p>
Mine nyligt oprettede kundeemner	Viser alle kundeemner, som du ejer. Listen sorteres efter oprettelsesdato med det nyligst oprettede kundeemne øverst på listen.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste kundeemner

Afsnittet Mine nyligt viste kundeemner viser de kundeemner, som du nyligst har vist.

Arbejde med kundeemneopgaver

Afsnittet Mine åbne kundeemnerrelaterede opgaver viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst efter prioritet. Du eller din manager angiver forfaldsdato og prioritet. Opgaveprioriteten, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav, er angivet af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet, pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højeste), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglisteværdier](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet Prioritet.

- Klik på linket Emne for at gennemgå en opgave.
- Klik på kundeemnenavnet for at gennemgå det kundeemne, som opgaven er tilknyttet.

- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over opgaver.

Visning af kvalificerede kundeemner

Afsnittet Kvalificerede kundeemner viser en liste over kvalificerede kundeemner. Feltet Fulde navn er et link, der åbner kundeemneposten.

- Klik på feltet Fulde navn for at åbne kundeemneposten.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Brug af rapporter til analyse af opfølgning på kundeemne

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Kundeemner-hjemmesiden. Firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden. I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Analyse af opfølgning på kundeemne, som viser fremskridt mod kvalificering af kundeemner inden for de sidste 90 dage. Se [Analyse af opfølgning på kundeemne](#) (på side 272) for at få oplysninger om brug af afsnittet Analyse af opfølgning på kundeemne.

Tilføjelse af afsnit til din Kundeemner-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Kundeemner afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Kundeemner-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Kundeemner-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Kundeemner-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Kundeemne for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af kundeemner

Udfør følgende opgaver for at håndtere kundeemner:

- [Omtildeling af kundeemner](#) (på side 263)
- [Kvalificering af kundeemner](#) (på side 264)
- [Brug af scripts til kvalificering af kundeemner](#) (på side 264)
- [Arkivering af kundeemner](#) (på side 266)
- [Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder](#) (på side 266)
- [Afvisning af kundeemner](#) (på side 272)

- [Analyse af opfølgning på kundeemne](#) (på side 272)
- [Afsendelse af marketing-e-mails vha. Oracle Eloqua Engage](#) (på side 325)

BEMÆRK: Hvis du bruger Oracle CRM On Demand Financial Services Edition og drager fordel af henvisningsfunktionen, oprettes nye kundeemner, når du linker nye henvisninger til kontakter.

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Omtildeling af kundeemner

Hvis dine adgangsniveauer tillader det, kan du manuelt omtildele et kundeemne ved at ændre ejeren eller den primære tilpassede bog i kundeemneposten.

BEMÆRK:Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen Kundeemne, kan du tildele en kundeemnepost til en ejer eller til en primær tilpasset bog. Du kan imidlertid ikke tildele en kundeemnepost til både en ejer og en primær tilpasset bog. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Hvis dit firma bruger tildelingsprocessoren og posttypen Kundeemne er konfigureret til brugertilstanden eller blandet tilstand for postejerskab, kan du også omtildele et kundeemne til en ny ejer ved at markere afkrydsningsfeltet Omtildel ejer på anmodningen.

Sådan omtildeler du et kundeemne

- 1 Vælg det kundeemne, som du vil omtildele.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kundeemner.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Kundeemne.
- 3 Gør et af følgende på siden Redigering af kundeemne:
 - Klik på ikonet Opslag i feltet Ejers fulde navn eller feltet Bog, og vælg dernæst en anden bruger eller bog i opslagsvinduet.
 - Marker afkrydsningsfeltet Omtildel ejer for at udløse tildelingsprocessoren til at omtildele kundeemnet.

BEMÆRK: Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand.

Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.

4 Gem ændringerne.

BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning.

Kvalificering af kundeemner

Hvis du fastlægger, at et kundeemne har potentiale til at blive en salgsmulighed, kan du kvalificere kundeemnet. Normalt vælger du en prioritering til kundeemnet i henhold til en skala, der er konfigureret af firmaadministratoren.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan have konfigureret vurderingsscripts som en hjælp til at evaluere kundeemner til kvalificering. Se [Brug af scripts til kvalificering af kundeemner](#) (på side 264) for at få flere oplysninger om brug af scripts til kvalificering af kundeemner.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Kvalificer-kundeemner, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan kvalificerer du et kundeemne

1 Vælg kundeemnet.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kundeemner.

2 Sørg for, at de nødvendige felter er udfyldt på siden Detalje: Kundeemne.

Se [Påkrævede felter til kvalifikation af kundeemne](#) (på side 265) for at få oplysninger om de felter, der skal udfyldes, før et kundeemne kan kvalificeres.

3 Klik på Marker som kvalificeret.

Systemet verificerer, at de kritiske felter indeholder data. Hvis kriterierne opfyldes, ændres værdien af feltet Status til Kvalificeret.

BEMÆRK: Hvis du modtager en fejlmeddelelse, efter du har klikket på Marker som kvalificeret, skal du verificere, at feltet Kvalificeret dato ikke er tilpasset med en skrivebeskyttet værdi.

Brug af scripts til kvalificering af kundeemner

Firmaadministratoren kan have konfigureret vurderingsscripts som en hjælp til at evaluere kundeemner til kvalificering. Et script til kvalificering af et kundeemne består af en række spørgsmål, som du bruger til at indsamle kundedata. Dine responser scores, tildes en vægtning og sammenlignes med en angivet tærskel for at fastlægge det relevante udfald eller handlingsforløb.

Før du går i gang. For at kunne bruge vurderingsscripts skal din brugerrolle være konfigureret, således at der gives adgang til vurderingsposter. Se [Om vurderingsscripts](#) for at få flere oplysninger om de påkrævede indstillinger.

BEMÆRK: Se [Påkrævede felter til kvalifikation af kundeemne](#) (på side 265) for at få oplysninger om de felter, der skal udfyldes, før et kundeemne kan kvalificeres.

Sådan bruger du et script til kvalificering af et kundeemne

- 1 Vælg kundeemnet.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af kundeemner.
- 2 Rul ned til afsnittet Kvalifikationsscripts: Kundeemne på siden Detalje: Kundeemne, og klik på Tilføj.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Kvalifikationsscripts: Kundeemne ikke er vist, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og tilføje afsnittet til sidelayoutet. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis firmaadministratoren har konfigureret et script til kvalificering af et kundeemne.
- 3 Søg efter det relevante script i opslagsvinduet, og klik på Vælg. Du kan bruge filterfelterne øverst i opslagsvinduet til at filtrere listen over scripts.
- 4 Vælg svaret til hvert scriptspørgsmål i vinduet Kvalifikationsscripts: Kundeemne, og klik på Gem.
Siden Detalje: Kundeemne vises igen. Afhængigt af udfaldet af scriptet kan nogle af felterne i posten være opdateret automatisk.

Påkrævede felter til kvalifikation af kundeemne

For at status for et kundeemne kan sættes til Kvalificeret, skal bestemte felter på kundeemnet altid være påkrævet, og andre felter kan også være påkrævet:

- Felterne Fornavn og Efternavn er altid påkrævet.
- I standardapplikationen er følgende felter også påkrævet: Ejers fulde navn, Prioritering og Sælger. Dette er sand både i det tilfælde, hvor du kvalificerer et kundeemne direkte, og også hvor du bruger et script til kvalifikation af kundeemne. Hvis et script til kvalifikation af kundeemne forsøger at sætte feltet Status på et kundeemne til Kvalificeret, og hvis et eller flere af de påkrævede felter ikke er udfyldt, vises en fejlmeddelelse, og scriptet antager, at kundeemnet ikke opfyldte tærsklen for kvalifikation, der er defineret på scriptet. Scriptet sætter dernæst feltet Status i henhold til de resultater, der er defineret på scriptet for manglende opfyldelse af tærsklen.

Administratoren kan ændre virkemåden, så felterne Ejers fulde navn, Prioritering og Sælger ikke er påkrævet til kvalifikation af kundeemne, ved at fravælge følgende indstilling på firmaprofilen: Aktiver ejers fulde navn, Prioritering og Sælger er påkrævet for at kvalificere et kundeemne.
- Dit firma kan evt. oprette en forretningsproces for at angive, at et eller flere felter skal udfyldes eller skal have en bestemt værdi, før et kundeemnes status kan sættes til Kvalificeret. For at gøre dette sætter administratoren en forretningsproces til posttypen Kundeemne med en overgangstilstand til statusværdien Kvalificeret. Se [Procesadministration](#) for at få oplysninger om opsætning af forretningsprocesser.

Arkivering af kundeemner

I stedet for at kvalificere et kundeemne kan du angive, at det ikke er værd af efterfølge kundeemnet og fjerne det fra vurderingsprocessen. Arkivering af et kundeemne sletter det ikke, men bevarer kundeemnet i databasen med status Arkiveret.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Arkiver kundeemner, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan arkiverer du et kundeemne

- 1 Vælg det kundeemne, som du vil arkivere.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kundeemner.
- 2 Klik på Arkiver på siden Detalje: Kundeemne.
Feltet Status: Kundeemne ændres til Arkiveret.

Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder

Hvis din brugerrolle har den relevante opsætning, kan du oprette konto-, kontakt-, salgsmuligheds- og handelsregistreringsposter eller kopiere kundeemneoplysninger til eksisterende poster ved at konvertere kundeemneposten. Afhængigt af firmaets indstillinger kan den nye salgsmulighedspost indeholde oplysninger, der påvirker beregninger af omsætning. Se [Hvad sker der under konvertering i Kundeemner](#) (på side 254) for at få flere oplysninger om konverteringsprocessen og dens virkning på felter og værdier.

BEMÆRK: Normalt konverterer du kundeemner til salgsmuligheder, der er kvalificeret tidligere. Se [Kvalificering af kundeemner](#) (på side 264).

Proceduren i dette afsnit beskriver trinnene til følgende to scenarier:

Scenarie 1. Der er nye kundeemner fra en kampagne, som firmaet har kørt. Som en del af hver kundeemnepost har du en persons navn sammen med firmanavnet. Du vil nu oprette en ny kontaktpost, en ny kontopost og evt. en ny salgsmulighedspost med oplysningerne fra kundeemnet.

Scenarie 2. Du kører en kampagne, der er målrettet mod eksisterende konti og kontakter. Nogle kundeemner genereres, som du nu vil konvertere til salgsmuligheder.

Før du går i gang. For at udføre denne procedure skal dine indstillinger for brugerrolle og adgangsprofil være konfigureret, som beskrevet i [Indstillinger for adgangsprofil og rolle til konvertering af kundeemner](#) (se "[Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af kundeemner](#)" på side 269). Siden Konverter kundeemne viser kun de konverteringsindstillinger, der er tilgængelige for din brugerrolle i henhold til det layout af konvertering af kundeemne, der er valgt til rollen. Hvis et layout ikke er valgt til rollen, gælder standardlayoutet.

Sådan konverterer du et kundeemne til en konto, en kontakt, en handelsregistrering eller en salgsmulighed

- 1 Vælg det kundeemne, som du vil konvertere.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kundeemner.

- 2 Klik på Konverter på siden Detalje: Kundeemne.
- 3 Gør et af følgende på siden Konverter kundeemne:
 - Vælg indstillingerne AutoOpret ny konto og AutoOpret ny kontakt for at oprette nye konto- og kontaktposter til dette kundeemne (scenarie 1).

I feltet Firma til kundeemnet i afsnittet Konto vises feltet Kontonavn som standard. Kundeemnets fornavn og efternavn vises som standard i afsnittet Kontakt.
 - Vælg indstillingerne Brug eksisterende konto og Brug eksisterende kontakt for at oprette en ny salgsmulighed og linke salgsmuligheden til en eksisterende konto og kontakt.

Hvis kundeemneposten har en tilknyttet konto, vises denne konto i feltet Tilknyttet konto. Hvis kundeemneposten har en tilknyttet kontakt, vises denne kontakt i feltet Tilknyttet kontakt.
 - Klik på ikonet Opslag ved siden af felterne Tilknyttet konto eller Tilknyttet kontakt for at linke kundeemnet til en anden konto eller kontakt, og vælg en anden konto og kontakt. Sørg for, at de korrekte navne vises i felterne Tilknyttet konto og Tilknyttet kontakt, og at valgknapperne Brug eksisterende konto og Brug eksisterende kontakt er markeret.
- 4 (Valgfrit) Vælg indstillingen AutoOpret ny salgsmulighed, og udfyld felterne for at konvertere kundeemnet til en salgsmulighed.

BEMÆRK: Fornavn og efternavn fra kundeemneposten vises som standard i feltet Tilknyttet salgsmulighed, og du kan redigere dette felt. I standardapplikationen vises felterne Omsætning, Lukkedato, Næste trin og Beskrivelse også i afsnittet Salgsmulighed på siden Konverter kundeemne. Du kan redigere disse felter her, og ders værdier overføres til salgsmulighedsposten. Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer layoutet til siden Konverter kundeemne, ser du muligvis forskellige felter.

- 5 Hvis du vil kopiere kundeemneteamet til teamet på kontoen, kontakten eller salgsmuligheden, skal du gøre følgende:
 - a Vælg afkrydsningsfeltet Kopier kundeemneteam i det relevante afsnit på siden. Hvis du f.eks. vil kopiere kundeemneteamet til den nye salgsmulighed, skal du vælge afkrydsningsfeltet Kopier kundeemneteam i afsnittet Salgsmulighed på siden.
 - b Vælg det postadgangsniveau, som du vil tildele til kundeemneejeren i det relevante afsnit på siden. Hvis du f.eks. valgte afkrydsningsfeltet Kopier kundeemneteam i afsnittet Salgsmulighed på siden, skal du i feltet Kundeemneejers postadgang i salgsmulighedsteam vælge det postadgangsniveau, som du vil tildele til kundeemneejeren på den nye salgsmulighed.

BEMÆRK: Administratoren kan aktivere teamarv til posttyperne Kontakt og Salgsmulighed ved at markere afkrydsningsfeltet Aktiver overordnet teamarv til kontakt og afkrydsningsfeltet Aktiver overordnet teamarv til salgsmulighed på siden Firmaprofil. Hvis teamarv er aktiveret til posttypen Kontakt eller Salgsmulighed, arver kontakt- eller salgsmulighedsteamet automatisk kontoens teammedlemmer, som er linket til kundeemnet under kundeemnekonverteringen, selv om afkrydsningsfeltet Kopier kundeemneteam ikke er markeret i afsnittet Kontakt eller Salgsmulighed på siden Konverter kundeemne.

- 6 For at knytte kundeemnets tilknyttede poster for en given tilpasset objektposttype til kontoen, kontakten eller salgsmuligheden, skal du markere afkrydsningsfeltet for at tilknytte den tilpassede objektposttype i det relevante afsnit på siden.

BEMÆRK: Administratoren fastlægger de tilpassede objektposttyper, der kan knyttes til posterne, ved at gøre de relevante indstillinger tilgængelige, når layoutet konfigureres til siden Konverter kundeemne.

- 7 (Valgfrit) Vælg indstillingen AutoOpret handelsregistrering, og udfyld felterne for at konvertere kundeemnet til en handelsregistrering.

BEMÆRK: Værdierne i feltet Produktinteresse og feltet Hovedpartnerkonto fra kundeemneposten vises som standard i henholdsvis feltet Navn: Handelsregistrering og feltet Hovedpartnerkonto, og du kan redigere disse felter. I standardapplikationen vises felterne Omsætning, Lukkedato, Næste trin og Beskrivelse også i afsnittet Handelsregistrering på siden Konverter kundeemne. Du kan redigere disse felter her, og ders værdier overføres til handelsregistreringsposten. Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer layoutet til siden Konverter kundeemne, ser du muligvis forskellige felter.

- 8 Klik på Gem for at konvertere kundeemnet.

Når konverteringen er fuldført:

- Siden Detalje: Kundeemne vises igen med disse værdier, hvor de fleste er baseret på de valg, som du foretog på siden Konverter kundeemne:
 - Feltet Status for kundeemnet er Konverteret.
 - Værdierne til felterne Tilknyttet konto og Tilknyttet kontakt er de samme som dem, der var på siden Konverter kundeemne.
 - Hvis du konverterede kundeemnet til en salgsmulighed, er værdien af feltet Tilknyttet salgsmulighed den samme som det nye salgsmulighedsnavn, der var på siden Konverter kundeemne.
 - Hvis du konverterede kundeemnet til en salgsmulighed, har den nye salgsmulighedspost, der er oprettet fra konverteringsprocessen, det konverterede kundeemne linket til salgsmulighedsposten.
 - Hvis du konverterede kundeemnet til en handelsregistrering, er værdien i feltet Tilknyttet handelsregistrering den samme som det nye handelsregistreringsnavn, som du angav på siden Konverter kundeemne.
 - Hvis du konverterede kundeemnet til en handelsregistrering, linkes den nye handelsregistreringspost, der er oprettet fra konverteringsprocessen, også til det konverterede kundeemne.
- Hvis du konverterede kundeemnet til en salgsmulighed (trin 4) eller handelsregistrering (trin 7), arver den nye salgsmuligheds- eller handelsregistreringspost nogle feltværdier fra kundeemnet.
- Du kan stadig se kundeemneposten, men forretningsprocesserne skifter til den relevante salgsmuligheds- eller handelsregistreringspost.

BEMÆRK: Du kan konvertere det samme kundeemne til en konto eller kontakt flere gange, men du kan kun konvertere et kundeemne til en handelsregistrering eller salgsmulighed én gang. Hvis du har konverteret et kundeemne til en handelsregistrering eller en salgsmulighed, kan du ikke senere konvertere det til en anden handelsregistrering eller salgsmulighed. Et kundeemne, der er konverteret til en handelsregistrering, kan imidlertid konverteres igen til en anden konto eller kontakt.

Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af kundeemner

Du skal have de relevante indstillinger i din brugerrolle og dine adgangsprofiler for at kunne konvertere kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder. Afhængig af de posttyper, der er involveret i en kundeemnekonverteringsproces, og hvordan firmaadministratoren konfigurerer siden Konvertering af kundeemne, kan en eller flere af følgende indstillinger være tilgængelige til konvertering af et kundeemne:

- Konverter ikke
- AutoOpret
- Brug eksisterende

I dette emne beskrives de rolle- og adgangsprofilindstillinger, der er påkrævet for at konvertere et kundeemne, afhængig af de tilgængelige indstillinger, der bruges, og af de posttyper, der er involveret i konverteringsprocessen.

Indstillinger af rolle til konvertering af kundeemner

Din brugerrolle skal være konfigureret på følgende måde, for at du kan konvertere et kundeemne til en post med en given posttype:

- Privilegiet Konverter kundeemner skal være aktiveret.
- Indstillingen Har adgang skal være aktiveret til den relevante posttype, for at du kan konvertere et kundeemne til en anden posttype vha. indstillingen Brug eksisterende.
- Indstillingerne Har adgang og Kan oprette skal være aktiveret til den relevante posttype, for at du kan konvertere et kundeemne til en anden posttype vha. indstillingen AutoOpret.

Indstillinger af adgangsprofil til konvertering af kundeemner

I følgende tabeller vises de minimumadgangsniveauer, der gør det muligt at konvertere kundeemner. De viste adgangsniveauer her skal være tilgængelige på den adgangsprofil, som Oracle CRM On Demand bruger til at udtrække dit adgangsniveau til en post med en given posttype.

I følgende tabel vises det minimumadgangsniveau, der er påkrævet til posttypen Kundeemne.

Posttype	Adgangsniveau
Kundeemne	Læs/Rediger

I følgende tabel vises det minimumadgangsniveau, der er påkrævet til de posttyper, som er relateret til posttypen Kundeemne.

Posttype	Relateret posttype	Adgangsniveau
Kundeemne	Fuldførte aktiviteter	Læs/Rediger
	Åbne aktiviteter	Læs/Rediger

Posttype	Relateret posttype	Adgangsniveau
	Tilpassede objekter 01 til og med 03	Læs
	Tilpassede objekter 04 til og med 40	Læs/Rediger
	Kundeemneteam	Læs/Rediger

I følgende tabel vises det minimumadgangsniveau, der er påkrævet til de øvrige posttyper på øverste niveau, som er involveret i konverteringsprocessen, afhængig af den indstilling, som du vælger i konverteringsprocessen.

BEMÆRK: Hvis du vælger indstillingen Opret ikke til en posttype på siden Konvertering af kundeemne, er det adgangsniveau, som du har til posttypen, ikke relevant.

Posttype	Brug eksisterende	AutoOpret
Konto	Skrivebeskyttet	Skrivebeskyttet
Aktivitet	Skrivebeskyttet	Skrivebeskyttet
Kontakt	Skrivebeskyttet	Skrivebeskyttet
Handelsregistrering	Ikke gældende	Skrivebeskyttet
Salgsmulighed	Ikke gældende	Skrivebeskyttet

I følgende tabel vises det minimumadgangsniveau, der er påkrævet til de relaterede posttyper, afhængig af den indstilling, som du vælger i konverteringsprocessen.

Posttype	Relateret posttype	Brug eksisterende	AutoOpret
Konto	Team: Konto	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
	Adresser	Skrivebeskyttet	Læs/Opret, hvis kundeemnet indeholder en adresse. Ellers er adgangsniveauet ikke relevant
	Tilpassede objekter 01 til og med 03	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
Kontakt	Konti	Skrivebeskyttet	Skrivebeskyttet

Posttype	Relateret posttype	Brug eksisterende	AutoOpret
	Adresser	Skrivebeskyttet	Læs/Opret, hvis kundeemnet indeholder en adresse. Ellers er adgangsniveauet ikke relevant
	Team: Kontakt	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
	Tilpassede objekter 01 til og med 03	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
Salgsmulighed	Kontakter	Ikke gældende	Læs/Opret
	Tilpassede objekter 01 til og med 03	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
	Salgsmulighedsteam	Læs/Opret/Rediger	Læs/Opret/Rediger
	Omsætninger	Ikke gældende	Læs/Opret/Rediger

Adgang til aktiviteter og tilpassede objektposter, der er knyttet til kundeemner

I standardapplikationen fejler konvertering af et kundeemne, hvis du ikke har redigeringsadgang til alle følgende:

- Kundeemnets tilknyttede aktiviteter.
- Kundeemnets tilknyttede poster for en tilpasset objektposttype, hvis du vælger at knytte de poster til kontoen, kontakten eller salgsmuligheden på siden Konverter kundeemne.

Hvis administratoren vælger indstillingen Konverter kun redigerbare relaterede objekter på firmaprofilen, kan du imidlertid konvertere et kundeemne, selv om du ikke har redigeringsadgang til alle aktiviteterne og relevante tilpassede objektposter, der er knyttet til kundeemnet. I det tilfælde linkes kun de tilknyttede aktiviteter, som du har redigeringsadgang til, til de poster, der er oprettet eller opdateret efter konverteringen.

Se følgende emner for at få oplysninger om, hvordan Oracle CRM On Demand fastlægger den adgangsprofil, der skal bruges:

- Hvordan adgangsrettigheder til arbejde med primære posttypeposter fastlægges
- Hvordan adgangsrettigheder til arbejde med relaterede posttypeposter fastlægges

BEMÆRK: Dit firma skal være konfigureret til at bruge Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition for at kunne konvertere kundeemner til handelsregistreringer. Se *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide* for at få flere oplysninger om konfiguration af Partner Relationship Management.

Afvisning af kundeemner

I stedet for at konvertere et kvalificeret kundeemne til en salgsmulighed, kan du beslutte, at kundeemnet ikke er så værdifuldt som evaluatoren angav og fjerne det fra processen til kundeemnestyring. Afvisning af et emne sletter det ikke, men bevarer kundeemnet i firmaets poster med status Afvist.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Afvis-kundeemner, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan afviser du et kvalificeret kundeemne

- 1 Vælg det kundeemne, som du vil afvise.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kundeemner.

- 2 Klik på Afvis på siden Detalje: Kundeemne.

- 3 Indtast følgende oplysninger på siden Afvis et kundeemne:

- Vælg en værdi i rullelisten i feltet Afvisningskode.

BEMÆRK: Feltet Status vises på siden Afvis et kundeemne. Det er skrivebeskyttet og sat til Afvist. Administratoren kan begrænse de værdier, der kan vælges i feltet Afvisningskode, ved at definere en overlappende valgliste, der har feltet Status som den overordnede valgliste og feltet Afvisningskode som den relaterede valgliste.

- (Valgfrit) Indtast årsagen til afvisningen i feltet Afvisningsårsag.

BEMÆRK: Feltet Afvisningsårsag er påkrævet, hvis afvisningskoden er sat til Andet.

- Marker afkrydsningsfeltet Omtidel ejer for at omtildele kundeemnet til en ny ejer.

Hvis firmaadministratoren har konfigureret regler for tildeling af kundeemne, udløser markering af afkrydsningsfeltet Omtidel ejer, at tildelingsprocessoren omtildeler kundeemnet vha. reglerne for kundeemnetildeling. Afhængigt af firmaets politik kan det afviste kundeemne omtildes til den oprindelige ejer eller til den oprindelige ejers manager. Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se [Om dataadgang, postdeling og postejskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejskabetilstande.

- 4 Klik på Bekræft afvisning.

Siden Detalje: Kundeemne vises igen med oplysninger om afvisningen, heriblandt dit navn, afvisningskoden, og hvis relevant årsagen til afvisningen. Værdien i feltet Status: Kundeemne ændres til Afvist.

Analyse af opfølgning på kundeemne

I standardudgaven af Oracle CRM On Demand indeholder afsnittet Analyse af opfølgning på kundeemne på Kundeemner-hjemmesiden oplysninger, der hjælper med at analysere fremskridt mod kvalificering af kundeemner inden for de sidste 90 dage.

Udfør følgende i dette afsnit på Kundeemner-hjemmesiden:

272 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

- Evaluer salgsteamets præstation fra forskellige perspektiver.
- Se kundeemnestatus for hvert salgsteammedlem ved at vælge Kundeemneejer eller Sælger.
- Se data efter måned eller uge for at status for kundeemner til de perioder.
- Identificer de handlinger, der kræves for at flytte kundeemner gennem salgsprocessen.
- Klikke på et segment på diagrammet for at se en kundeemneliste.
- Downloade eller udskrive disse analyser.

Felter til kundeemner

Brug siden Redigering: Kundeemne til at tilføje et kundeemne eller opdatere detaljer til et eksisterende kundeemne. Denne side viser alle felterne til et kundeemne.

TIP: Du kan også redigere kundeemner på siden Liste: Kundeemner og siden Detalje: Kundeemne. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om kundeemne	
Firma	Svarer til kontonavnet for et firma.
E-mail	Kundeemnets e-mailadresse. Se Om specialtegn i e-mailadresser (på side 66) for at få oplysninger om de tegn, der understøttes til brug i e-mailadresser.
Send aldrig e-mail	Angiver kundeemnets præference vedr. modtagelse af e-mails.
Salgsmulighedsrelaterede oplysninger	
Status	Kundeemnets status, så som Kvalificering, Kvalificeret, Konverteret, Afvist og Arkiveret. Kan kun ændres på siden Redigering af kundemne, og <i>ikke</i> på siden Nyt kundeemne. Se Værdier til feltet Status nedenfor for at få flere oplysninger om feltets værdier og deres betydninger.
Prioritering	Skalaprioritering, som konfigureret af firmaet, f.eks. A = Meget varm, B = Varm, C = Kølig og D = Kold.
Produktinteresse	Produkt eller service, som kundeemnet udtrykker interesse i.
Potentiel omsætning	Potentiel omsætning i den valuta, der er valgt af dig eller firmaadministratoren.
Anslået lukkedato	Dato og klokkeslæt, hvor kundeemnet forventes at blive lukket.

Felt	Beskrivelse
Næste trin	Beskrivelse af det næste trin, der skal udføres.
Kilde	Kildekategorier, som konfigureret af firmaet, så som Annoncering, Direct mail, Begivenhed, Lancering, Henvisning, Messe, Web, Partner, Indkøbt, Lejet og Andet.
Kampagne	Kampagne, der genererer dette kundeemne eller er linket til kundeemnet.
Branche	Branchekategori til kundeemnet, som konfigureret af firmaet.
Årlig omsætning	Årsomsætning for kundeemnets firma.
Yderligere oplysninger	
Tilknyttet konto	Konto, der er linket til kundeemnet. Påkrævet til konvertering af kundeemner til salgsmuligheder.
Tilknyttet kontakt	Kontakt, der er linket til kundeemnet. Påkrævet til konvertering af kundeemner til salgsmuligheder.
Tilknyttet handelsregistrering	Handelsregistrering, der er linket til kundeemnet. Feltet sættes automatisk, når et kundeemne konverteres til en handelsregistrering.
Tilknyttet salgsmulighed	Salgsmulighed, der er linket til kundeemnet. Påkrævet til konvertering af kundeemner til salgsmuligheder.
Ejer	Ejeren af kundeemneposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Ejers fulde navn	Ejeren af kundeemneposten.
Omtildel ejer	Angiver, at kundeemnet skal omtildeles. Hvis firmaadministratoren har konfigureret regler for tildeling af kundeemne, udløser valg af dette felt, at tildelingsprocessoren i Oracle CRM On Demand behandler kundeemnet igen og tildeler den i henhold til reglerne. Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande. BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning. Navnet på ejeren af kundeemnet ændres, når posten er tildelt.
Sælger	Navnet på den sælger, som firmaet tildeler til kundeemnet. Afhængig af hvordan du knytter en konto til et kundeemne, opdateres

Felt	Beskrivelse
	<p>feltet Sælger på kundeemnet muligvis automatisk på følgende måde:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis du udtrykkeligt knytter en konto til et kundeemne ved at vælge en konto i feltet Tilknyttet konto på kundeemneposten, og hvis kontoen har en ejer tildelt, udfyldes feltet Sælger på kundeemnet automatisk med navnet på ejeren af den konto, som du vælger, forudsat indstillingen AutoOpdater sælgerfelt, når konto tilknyttes på kundeemnepost, er valgt på firmaprofilen. Hvis den indstilling er fravalgt, udfyldes feltet Sælger på kundeemnet ikke automatisk. ■ Hvis du opretter et kundeemne som en relateret post til en konto, udfyldes feltet Tilknyttet konto på kundeemneposten med navnet på kontoen, men feltet Sælger på kundeemneposten udfyldes ikke automatisk, selv om indstillingen AutoOpdater sælgerfelt, når konto tilknyttes på kundeemnepost, er valgt på firmaprofilen.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger, der beskriver kundeemnet. Grænsen er på 16.350 tegn.
Website	Website, der er linket til kundeemnet.
Status for ejerskab	Aktuel status for ejerskab til kundeemnet.
Profession	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Ca. indkomst	Dette er et valutafelt. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Fødselsdato	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Alder	Dette felt beregnes fra feltet Fødselsdato. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kvalificeret dato	Udfyldes automatisk med den aktuelle dato, når feltet Status er sat til Kvalificeret.

Værdier til feltet Status

I takt med at et kundeemne flytter gennem kundeemnestyringsprocessen, angiver feltet Status, hvor kundeemnet er i processen. Statusværdier er en af hovedmåderne til filtrering af kundeemner. Se [Kundeemner](#) (på side 254) for at få flere oplysninger om kundeemnestyringsprocessen.

I følgende tabel vises statusfeltets mulige værdier.

Status	Beskrivelse
Arkiveret	Resultater fra fuldførelse af arkiveringstrinnene (Arkivering af kundeemner (på side 266)). Det konstateres, at kundeemnet ikke har nogen værdi for firmaet, og det fjernes fra vurderingsprocessen.

Status	Beskrivelse
Konverteret	Resultater fra fuldførelse af konverteringstrinnene (Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder (på side 266)). Det konstateres, at kundeemnet har tilstrækkelig værdi til at blive en salgsmulighed.
Kvalificeret	Resultater fra fuldførelse af kvalificeringstrinnene (Kvalificering af kundeemner (på side 264)). Kundeemnet har bestået kvalificeringsprocessen. Ny ejer bliver den sælger, der tildeles til kundeemnet.
Kvalificering	Resultater fra fuldførelse af oprettelsestrinnene (Kvalificering af kundeemner (på side 264)). Kundeemnet er oprettet og undergår eller er ved at begynde kvalificeringsprocessen. Ejer standardangives til den person, der oprettede kundeemnet.
Afvist	Resultater fra fuldførelse af afvisningstrinnene (Afvisning af kundeemner (på side 272)). Det konstateres, at det kvalificerede kundeemne ikke er af så stor værdi, som evaluatoren oprindeligt mente.

4 Salg

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til salgsoplysninger:

- **Konti.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger om firmaer, som du handler med.
- **Kontakter.** Brug disse sider til at spore personer, der er knyttet til dine konti og salgsmuligheder.
- **Salgsmuligheder.** Brug disse sider til at håndtere potentielle omsætningsgenererende salgsmuligheder.
- **Prognoser.** Brug disse sider til at generere prognoser for at planlægge kvartalsvis omsætning på basis af eksisterende salgsmuligheder.

Posttypen Kundeemner er også relateret til salgsområdet, da kundeemner kan være konverteret til salgsmuligheder.

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til oplysninger om salg og forretningsplanlægning:

- **Forretningsplan.** Brug disse sider til at **etablere strategiske mål og handlinger til konti, kontakter eller produkter.**
- **Målsætning.** Brug disse sider til at håndtere mål på højt niveau, som du vil opnå.
- **Plankonto.** Brug disse sider til at spore, hvordan konti mappes til forretningsplaner.
- **Plankontakt.** Brug disse sider til at knytte kontakter til forretningsplaner.
- **Plansalgsmulighed.** Brug disse sider til at knytte salgsmuligheder til forretningsplaner.

Håndtering af salg

Udfør følgende processer for at håndtere salg:

- 1 [Proces til håndtering af salgsmuligheder](#) (på side 278)
- 2 [Proces til håndtering af konti](#) (på side 278)
- 3 [Proces til håndtering af kontakter](#) (på side 279)
- 4 [Proces til håndtering af prognoser for salgsbrugere](#) (på side 279)
- 5 [Proces til håndtering af prognoser for prognoseadministratorer](#) (på side 280)
- 6 [Proces til håndtering af kalender og aktiviteter](#) (på side 280)

Proces til håndtering af salgsmuligheder

Udfør følgende opgaver for at håndtere salgsmuligheder:

- 1 Gennemgå salgsmulighedsfelter og relaterede oplysninger. Se [Felter til salgsmulighed](#) (på side 351).
- 2 Opret en ny salgsmulighedspost. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53).
- 3 Tilføj produktomsætningsposter til salgsmuligheden. Se [Linkning af produkter til salgsmuligheder](#) (på side 339).
- 4 Definer nøglekontakter og kontaktroller. Se [Kontakter](#) (på side 305) og [Tilføjelse af roller](#).
- 5 Spor aktiviteter og noter, der er relateret til salgsmuligheder. Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) og [Tilføjelse af noter](#) (på side 156).
- 6 Tildel ejerskab af salgsmulighed og synlighed. Se [Styring af adgangsprofil og Deling af poster \(team\)](#) (på side 146).
- 7 Opdater salgsstadiet til salgsmuligheden. Se [Om salgsmuligheder og prognoser](#) (på side 331).
- 8 Link partnere og konkurrenter, der er relateret til salgsmuligheden. Se [Spring af partnere og konkurrenter til salgsmuligheder](#) (på side 337).
- 9 Vurder og prognosticer salgsmuligheden. Se [Om salgsmuligheder og prognoser](#) (på side 331).

Proces til håndtering af konti

Udfør følgende opgaver for at håndtere konti:

- 1 Gennemgå kontofelter og relaterede oplysninger. Se [Felter til konto](#) (på side 302).
- 2 Opret en ny kontopost. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53).
- 3 Definer nøglekontakter og kontaktroller. Se [Kontakter](#) (på side 305) og [Tilføjelse af roller](#).
- 4 Spor kontorelaterede aktiviteter og noter. Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) og [Tilføjelse af noter](#) (på side 156).
- 5 Tildel ejerskab af konto og synlighed. Se [Styring af adgangsprofil og Deling af poster \(team\)](#) (på side 146).
- 6 Tilknyt partnere og konkurrenter til kontoen. Se [Spring af partnere og konkurrenter til konti](#) (på side 294).
- 7 Definer kontorelationer. Se [Spring af relationer mellem konti](#) (på side 290).
Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 8 Tilføj omsætningsposter til kontoen. Se [Spring af omsætning på basis af konti](#) (på side 298).

Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

- 9 Prognosticer kontoomsætning. Se [Sporing af omsætning på basis af konti](#) (på side 298).

Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

- 10 Spor kontoaktiver. Se [Sporing af aktiver](#) (på side 296).

Proces til håndtering af kontakter

Udfør følgende opgaver for at håndtere kontakter:

- 1 Gennemgå kontaktfelter og relaterede oplysninger. Se [Felter til kontakt](#) (på side 327).
- 2 Opret en ny kontaktpost. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53).
- 3 Spor kontaktrelaterede aktiviteter og noter. Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) og [Tilføjelse af noter](#) (på side 156).
- 4 Tildel ejerskab af kontakt og synlighed. Se Styring af adgangsprofil og [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146).
- 5 Udfør en undersøgelse af kundetilfredshed. Se [Brug af vurderingsscripts](#) (se "Brug af vurderingsscripts" på side 169).
- 6 Definer kontaktrationer. Se [Sporing af relationer mellem kontakter](#) (på side 318).
Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 7 Tilføj omsætningsposter til kontakten. Se [Sporing af omsætning på basis af kontakter](#) (på side 319).
Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 8 Prognosticer kontaktoomsætning. Se [Sporing af omsætning på basis af kontakter](#) (på side 319).
Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 9 Spor kontakttaktiver. Se [Sporing af aktiver](#) (på side 296).
Bemærk: Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Proces til håndtering af prognoser for salgsbrugere

Udfør følgende opgaver for at håndtere prognoser:

- 1 Angiv kvoter. Se [Håndtering af kvoter](#) (på side 362).
- 2 Prognosticer salgsmuligheder, konti og kontakter. Se [Prognoser](#) (på side 354).

- 3 Gennemgå prognoser. Se [Gennemgang af prognoser](#) (på side 356).
- 4 Opdater prognoser. Se [Opfriskning af prognoser](#) (på side 358).
- 5 Afsend prognoser. Se [Afsendelse af prognoser](#) (på side 360).

Proces til håndtering af prognoser for prognoseadministratorer

Udfør følgende opgaver for at håndtere prognoser:

- 1 Konfigurer firmaets regnskabskalender. Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder.
- 2 Fastlæg prognosehierarki. Se Opsætning af prognosedefinition.
- 3 Angiv brugerkvoter. Se Opsætning af brugeres salgskvoter.
- 4 Opret prognosedefinitionen, heriblandt dato, type, varighed og deltagere. Se Opsætning af prognosedefinition.

Proces til håndtering af kalender og aktiviteter

Udfør følgende opgaver for at håndtere kalender og aktiviteter:

- 1 Gennemgå aktuelle kalenderaftaler. Se [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193).
- 2 Opret nye aftaler og opgaver. Se [Oprettelse af aktiviteter](#) (på side 205).
- 3 Del kalenderen med andre brugere. Se [Visning af andre brugeres kalendere](#) (på side 231).
- 4 Spor og håndter nøgleopgaver. Se [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193).

Kundeemner (salgsaspekter)

Kundeemner spiller en vigtig rolle i salgsprocessen. Salgsprocessen kan starte med kundeemnegenerering. Kundeemner flytter gennem kvalificering til konvertering. Se [Håndtering af marketing](#) (på side 245) for at få flere oplysninger om salgsprocessen. Du kan konvertere kundeemner til kontakter, konti, handelsregistreringer og salgsmuligheder. Når et kundeemne er konverteret til en salgsmulighed eller handelsregistrering, indgår det i salgsprocessen. Visse felter i salgsmuligheds- eller handelsregistreringsposten henter deres værdier fra kundeemneposten. Disse værdier er baseret på mapping af kundeemner, der er blevet konverteret i løbet af salgsprocessen.

Konti

Brug kontosiderne til at oprette, opdatere og spore konti. *Konti* er generelt firmaer, som du driver forretninger med, men du kan også spore partnere, konkurrenter, associerede osv. som konti.

Hvis kontoposter er centrale i, hvordan firmaet håndterer sine forretningerne, som det er tilfældet i mange firmaer, skal du indtaste så mange oplysninger om konti som muligt. Nogle af oplysningerne, så som feltet Region eller Branche, kan bruges i rapporter til at kategorisere oplysninger. Hvis du linker en post, så som en salgsmulighed, til en kontopost med feltet Region eller Branch udfyldt, kan de salgsmuligheder på lignende vis kategoriseres efter de værdier.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af konti](#) (på side 283)

Arbejde med hjemmesiden Konto

Hjemmesiden Konto er udgangspunktet for håndtering af konti.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Konto-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en konto

Du kan oprette en konto ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste konti. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til konto](#) (på side 302) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kontolister

Afsnittet Kontolister viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til konti.

Kontoliste	Filtre
Alle konti	Alle konti·sorteret alfabetisk efter Kontonavn
Alle kundekonti	Konti, hvor kontotypen er sat til Kunde
Alle kontokonkurrentkonti	Konti, hvor kontotypen er sat til Konkurrent
Alle kontopartnerkonti	Konti, hvor kontotypen er sat til Partner
Alle potentielle konti	Konti, hvor kontotypen er sat til Potentiel kunde

Kontoliste	Filtre
Nyligt oprettede-konti	Alle konti-sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede-konti	Alle konti-sorteret efter ændringsdato
Alle referererbare konti	Konti med afkrydsningsfeltet Reference markeret
Alle bedste konti	Konti, hvor prioriteten er sat til Høj
Mine konti	Konti med dit navn i feltet Ejer

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste konti

Dette afsnit viser de konti, som du senest har set.

Arbejde med kontoopgaver

Afsnittet Mine åbne kontorelaterede opgaver viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst efter prioritet. Du eller din manager angiver forfaldsdato og prioritet. Opgaveprioriteten, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav, er angivet af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet, pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højest), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglisteværdier](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet Prioritet.

- Klik på linket Emne for at gennemgå en opgave.
- Klik på kontonavnet for at gennemgå den konto, som opgaven er tilknyttet.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over opgaver.

Brug af rapporter til analyse af kontopræstation

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Konto-hjemmesiden. (Firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden). I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Kontoanalyse,

som viser en omfattende analyse af, hvordan kontiene er distribueret og af lukket omsætning. Se [Analyse af kontopræstation](#) (på side 302) for at få oplysninger om brug af afsnittet Kontoanalyse.

Tilføjelse af afsnit til din Konto-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Konto afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Konto-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Konto-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Konto-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Konto for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af konti

Udfør følgende opgaver for at håndtere konti:

- [Omtildeling af konti](#) (på side 284)
- [Ændring af en kontos primære kontakt](#) (på side 285)
- [Linkning af poster til konti](#) (på side 286)
- [Linkning af porteføljekonti](#) (på side 288)
- [Angivelse af overordnede konti](#) (på side 289)
- [Begrænsning af viste kontoposter](#) (på side 289)
- [Sporing af relationer mellem konti](#) (på side 290)
- [Sporing af relationer mellem konti og kontakter](#) (på side 291)
- [Sporing af partnere og konkurrenter til konti](#) (på side 294)
- [Sporing af aktiver](#) (på side 296)
- [Sporing af omsætning på basis af konti](#) (på side 298)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Oprettelse af aftaler til flere konti](#) (på side 300)
- [Analyse af kontopræstation](#) (på side 302)

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Maps Integration, kan du også udføre denne procedure, [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396).

Se følgende for trinvise procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Brug af vurderingsscripts](#) (på side 169)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til konto](#) (på side 302)
- [Arbejde med hjemmesiden Konto](#) (på side 281)
- [Fremvisning af billeder på postdetaljesider](#) (på side 67)
- [Arbejde med Oracle Social Network](#) (på side 487)
- [Rapporter](#) (på side 927)
- [Import af data](#)

Omtildeling af konti

Hvis dine adgangsniveauer tillader det, kan du manuelt omtildele en konto ved at ændre ejeren eller den primære tilpassede bog i kontoposten.

BEMÆRK:Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen Konto, kan du tildele en kontopost til en ejer eller til en primær tilpasset bog. Du kan imidlertid ikke tildele en kontopost til både en ejer og en primær tilpasset bog. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.

Hvis dit firma bruger tildelingsprocessoren og posttypen Konto er konfigureret til brugertilstanden eller blandet tilstand for postejerskab, kan du også omtildele en konto til en ny ejer ved at markere afkrydsningsfeltet Omtildel konto.

Sådan omtildeler du en konto

- 1 Vælg den konto, som du vil omtildele.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af konti.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Konto.
- 3 Gør et af følgende på siden Redigering af konto:
 - Klik på ikonet Opslag i feltet Ejer eller feltet Bog, og vælg dernæst en anden bruger eller bog i opslagsvinduet.
 - Marker afkrydsningsfeltet Omtidel konto for at udløse tildelingsprocessoren til at omtildele kontoen.

BEMÆRK: Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

- 4 Gem ændringerne.

BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning.

Ændring af en kontos primære kontakt

En konto kan have flere kontakter, men en af kontakterne skal være angivet som den primære kontakt til kontoen. Som standard er den første kontakt, der føjes til kontoen, den primære kontakt, men du kan ændre denne indstilling.

Sådan ændrer du en kontos primære kontakt

- 1 Vælg kontoen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Konto.
BEMÆRK: Hvis feltet Primær kontakt ikke vises på siden Detalje: Konto eller Redigering af konto, skal du kontakte firmaadministratoren for at få feltet føjet til dit sidelayout.
TIP: Hvis inline-redigeringsfunktionen er aktiveret til firmaet, kan du ændre den primære kontakt inline på siden Detalje: Konto. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om inline-redigering.
- 3 Klik på ikonet Opslag i feltet Primær kontakt på siden Redigering af konto.
- 4 Vælg den nye, primære kontakt i opslagsvinduet.
BEMÆRK: Du kan kun vælge de kontakter, der allerede er linket til kontoen, som Primær kontakt på kontoen. Desuden kan kun den kontaktiliste, der indeholder kontakter, som allerede er linket til

kontoen, vælges i feltet Liste: Kontaktkontakt, hvis feltet Liste: Kontaktkontakt vises i opslagsvinduet. Du kan ikke vælge en anden liste for at søge efter en kontakt.

5 Klik på Gem på siden Redigering af konto.

BEMÆRK: I det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto vises den primære kontakt til kontoen altid som den første kontakt i listen over kontakter, der er linket til kontoen, selv om afkrydsningsfeltet Primær kontakt ikke er vist i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto. Hvis du klikker på Vis fuld liste for at åbne den fulde liste over linkede kontakter, vises den primære kontakt muligvis som den første post på listesiden, selv om du sorterer listen vha. et felt, så som Efternavn eller Fornavn.

Den primære kontakts position i listen afhænger af, hvor mange poster der findes i listen og antallet af poster, som du viser på listesiden. Antag f.eks., at du har i alt 180 kontakter, som er linket til en konto, efternavnet på den primære kontakt til kontoen begynder med det sidste bogstav i alfabetet, og du viser 100 poster på listesiden. I det tilfælde vises den primære kontakt som den første post på den anden side i listen, når du sorterer listen vha. feltet Efternavn.

Linkning af poster til konti

Du kan linke de nye poster, som du opretter fra detaljesiden, så som kontakter og aktiviteter, til kontoposten. Linkning knytter poster til hinanden, så du og andre, der har adgangsrettigheder til posten, får en fuld visning af oplysningerne.

Nye poster føjes til databasen samtidig med, at de linkes til den valgte konto. En kontakt, som du opretter fra siden Detalje: Konto linkes f.eks. til kontoen og vises dernæst på kontaktsiderne.

En kontopost indeholder oplysninger, der arves, efter linkning til en anden post. F.eks. viser nogle salgsmulighedsposter posterne efter område eller branche. Da Område og Branche ikke er en del af salgsmulighedsposterne, søger systemet i linkede kontoposter for at fastlægge den gruppe, som salgsmuligheden tilhører. Du vil derfor, når det er muligt, linke poster til kontoposten.

Du kan også linke andre brugere til en kontopost, så de kan se posten. Du har måske brug for at dele en kontopost med et team af kolleger, som arbejder på at lukke en handel. På basis af hver rolle kan et teammedlem have forskellige adgangsbehov til kontoposten og de kontakt- og salgsmulighedsposter, der er linket til kontoen.

Sådan linker du oplysninger til en konto

1 Vælg kontoen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.

2 Rul til det relevante afsnit på siden Detalje: Konto, og link poster til kontoen efter behov.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger den type relaterede oplysninger, der kan vises på siden Detalje: Konto. Du kan ændre rækkefølgen af afsnittene med relaterede oplysninger, som er tilgængelige for dig, eller skjule relaterede oplysninger, som du ikke bruger. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout.

I følgende tabel vises nogle af de posttyper, som du muligvis kan linke til en konto.

Posttype	Oplysninger
Salgsmuligheder	Klik på Ny for at linke en ny salgsmulighed, indtast de påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Felter til salgsmulighed (på side 351) for at se beskrivelser af felter.
Serviceanmodninger	Klik på Ny for at linke en ny serviceanmodning, indtast de påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Felter til serviceanmodning (på side 439) for at få beskrivelser af felter.
Noter	Klik på Ny for at linke en ny note, indtast de påkrævede oplysninger, og gem posten. BEMÆRK: Du kan også tilføje noter ved at klikke på noteikonet øverst til højre på siden, hvis denne funktion er aktiveret til firmaet. Se Tilføjelse af noter (på side 156) for at få flere oplysninger om noter.
Åbne aktiviteter (aftaler og opgaver)	Klik på Ny opgave- eller Ny aftale for at linke en ny opgave eller aftale. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Felter til aktivitet (på side 239) for at få beskrivelser af felter. Du kan linke adskillige aktiviteter til en konto. Hvis en aktivitet har et klokkeslæt tilknyttet, vises aktiviteten i listen Aktiviteter og Kalender. Brugere, der kan se en konto, kan også se de aktiviteter, der er linket til posten, heriblandt aktiviteter, der ejes af eller tildeles til andre.
Kontakter	Klik på Ny for at linke en ny kontakt, indtast de påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Felter til kontakt (på side 327) for at få beskrivelser af felter. TIP: Du kan også klikke på Tilføj og dernæst klikke på ikonet Opslag ved siden af kolonnen Ny kontakt for at undgå at duplikere kontaktposter. Indtast fornavn, efternavn eller e-mail-adresse i opslagsvinduet, og klik på Start. Hvis applikationen ikke finder kontakten, skal du klikke på Ny for at oprette kontaktposten. Klik på Tilføj for at føje kontaktposten til denne post, hvis du ved, at den findes. Klik på navnet Link for at åbne siden Detalje: Kontakt og opdatere oplysningerne om kontakten. Se Sporing af relationer mellem konti og kontakter (på side 291) for at få flere oplysninger om linkning af kontakter til konti.
Team: Konto	Klik for Tilføj brugere for at gøre denne post synlig for andre medarbejdere. Vælg medarbejderens navn i vinduet Team - Tilføj brugere: Konto, og angiv adgangsniveauet. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger om deling af poster.
Kontopartnere	Klik på Tilføj for at linke en konto og spore den som din partner-til kontoen. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Sporing af kontopartnere

Posttype	Oplysninger
	og -konkurrenter (se " Sporing af partnere og konkurrenter til konti " på side 294) for at få beskrivelser af felter.
Kontokonkurrenter	Klik på Tilføj for at linke en konto og spore den som din konkurrent til kontoen. Indtast dernæst påkrævede oplysninger i redigeringsformularen, og gem posten. Se Sporing af kontopartnere og -konkurrenter (se " Sporing af partnere og konkurrenter til konti " på side 294) for at få beskrivelser af felter.

Sådan fjerner eller sletter du en linket post

- Vælg kontoen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.
- Rul ned til det relevante afsnit på siden Detalje: Konto.
- Vælg Fjern eller Slet i menuen på postniveau i den række med et link, som du vil fjerne eller slette.
 - Fjern.** Tilknytning af posterne fjernes uden, at de slettes.
 - Slet.** Den linkede post slettes. En slettet post flyttes til siden Slettede elementer og fjernes permanent fra databasen efter 30 dage.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Sporing af aktiver](#) (på side 296)

Linkning af porteføljekonti

Denne funktion er specifik for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Du kan linke porteføljekonti til en konto med en mange-til-en-relation. Med andre ord kan du linke mange porteføljekonti til én konto, men hver porteføljekonto kan kun linkes til én konto.

Før du går i gang. De relaterede oplysninger om portefølje vises ikke på siden Detaljer: Konto som standard. Firmaadministratoren skal tildele din rolle adgang til de relaterede oplysninger for, at du kan se oplysningerne. Du eller firmaadministratoren skal dernæst føje de relaterede oplysninger om portefølje til dit layout af siden Detaljer: Konto. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om tilpasning af layout af detaljeside.

Sådan linker du en porteføljeunderkonto

- 1 Vælg den overordnede konto.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af konti.
- 2 Rul ned til relaterede oplysninger om porteføljeunderkonti på siden Detalje: Konto, og klik på Ny.
- 3 Udfyld felterne på siden Redigering af porteføljekonto, der åbnes.
Se [Felter til porteføljekonto](#) (på side 773) for at få flere oplysninger om porteføljekonti.
- 4 Gem posten.

Angivelse af overordnede konti

Du kan angive kontohierarkier, så som et firma, der er et datterselskab af et andet firma, ved at angive en overordnet/underordnet relation. Først opretter du den overordnede konto og dernæst vælger du den konto som den overordnede til den underordnede eller underkontoen.

Sådan angiver du den overordnede konto

- 1 Vælg den underordnede konto.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Konto.
BEMÆRK: Hvis inline-redigeringsfunktionen er aktiveret til firmaet, kan du angive den overordnede konto inline på siden Detalje: Konto. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om inline-redigering.
- 3 Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Overordnet konto på siden Redigering af konto.
- 4 Vælg den overordnede konto i opslagsvinduet.
- 5 Gem posten.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Felter til konto](#) (på side 302)

Begrænsning af viste kontoposter

Du kan begrænse de konti, som du ser, ved at vælge en filtreret liste. En liste viser et undersæt af de konti, der opfylder de kriterier, som er gemt i listen.

Før du går i gang. Når du opretter en liste, skal du udfylde felterne og værdierne til de kriterier, som du definerer. Det kan være, at du vil gå til siden Redigering af konto og notere de nøjagtige feltnavne og -værdier, som de bruges i applikationen. Ellers opsamler den filtrerede liste muligvis ikke de korrekte poster. Alternativt kan du udskrive postens detaljeside for at opsamle de nøjagtige feltnavne. Udskriften opsamler imidlertid ikke alle de tilgængelige feltværdier til rullelister.

Sådan åbner du en filtreret liste til konti

- 1 Klik på fanen Konti.
- 2 Vælg den liste, som du vil arbejde med, i afsnittet Kontolister på Konto-hjemmesiden.
Se [Arbejde med hjemmesiden Konto](#) (på side 281) for at få en beskrivelse af standard filtrerede lister til konto.

Sådan åbner du en filtreret liste til konti

- 1 Klik på fanen Konti.
- 2 Klik på linket Håndter lister i afsnittet Kontolister på Konto-hjemmesiden.
- 3 Klik på knappen Ny liste på siden Håndter lister.
- 4 Fuldfør de trin, der er beskrevet i [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129).

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til konto](#) (på side 302)
- [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209)
- [Arbejde med hjemmesiden Konto](#) (på side 281)

Sporing af relationer mellem konti

Når du vil spore relationer mellem konti, skal du lagre oplysningerne på kontorelationssiderne. Du vil måske spore investorrelationer eller relationer med associerede til denne konto.

Fo at gøre det skal du først linke den konto, hvis relation du vil spore, til denne kontopost. (Du kan linke lige så mange konti, som du ønsker). Dernæst definerer du relationen og tilføjer andre relevante oplysninger.

BEMÆRK: Funktionen til sporing af relation er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma. Privilegiet Håndter udvidet adgang til relation: Kontakt og Konto skal findes i firmaadministratorens rolle, for at firmaet kan spore relationer mellem konti, og firmaadministratoren skal aktivere privilegiet Adgang til udvidet relation: Konto til brugere, som skal spore relationer mellem konti.

Firmaadministratorer kan oprette tilpassede felter for at lagre yderligere oplysninger om kontorelationer og tilføje de tilpassede felter til layoutet af siden Redigering af kontorelation. Brugere, som har adgang til kontorelationsposter, kan dernæst se og opdatere oplysningerne i de tilpassede felter.

Før du går i gang. Opret en kontopost til hver organisation, som du vil linke til kontoen. Denne funktion er muligvis ikke tilgængelig i din version af applikationen.

Sådan sporer du relationer mellem konti

- 1 Vælg kontoen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.
- 2 Rul ned til afsnittet Kontorelationer på siden Detalje: Konto, og gør følgende:
 - Klik på Tilføj for at linke en konto.
 - Klik på linket Rediger i rækken til den eksisterende kontorelation for at opdatere oplysninger.
- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af kontorelation.
I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til sporing af relationer mellem konti.

Felt	Kommentarer
Relateret konto	Klik på ikonet Opslag, og vælg den konto, som du vil spore relation og oplysninger for. Feltet er påkrævet.
Rolle	Vælg en indstilling, der definerer relationen mellem kontiene.
Omvendt rolle	Vælg en indstilling, der definerer den omvendte relation mellem kontiene.
Startdato	Du kan bruge dette felt til at registrere startdatoen for relationen mellem kontiene. Standardværdien er dags dato.
Slutdato	Brug dette felt til at registrere udløbsdatoen for relationen mellem kontiene.

- 4 Gem posten.

Sporing af relationer mellem konti og kontakter

Du kan linke konti til kontakter på en række måder. Fra siden Detalje: Konto kan du linke eksisterende kontakter til kontoen, og du kan også oprette nye kontakter, der automatisk linkes til kontoen. På lignende vis kan du fra siden Detalje: Kontakt linke eksisterende konti til kontakten, og du kan også oprette nye konti, der automatisk linkes til kontakten.

Om oplysningerne til en kontaktkontakt

Når du har linket en konto og en kontakt, kan du se detaljerne om kontaktkontakten på siden Redigering af konto: Kontakt. Firmaadministratorer kan oprette tilpassede felter for at lagre yderligere oplysninger om kontaktkontakter og tilføje de tilpassede felter til layoutet af siden Redigering af konto: Kontakt. Brugere, som har adgang til kontaktkontaktposter, kan dernæst se og opdatere oplysningerne i de tilpassede felter.

Firmaadministratorer opretter tilpassede felter til kontaktkontakter via linket Felter til kontaktkontakt, som er tilgængeligt til både posttyperne Konto og Kontakt i applikationstilpasningssiderne i Oracle CRM On Demand. Firmaadministratorer opretter layout til siden Redigering af konto: Kontakt via linket Layout af siden Kontaktkontakt, som også er tilgængeligt til både posttyperne Konto og Kontakt. Se Applikationstilpasning for at få flere oplysninger om tilføjelse af tilpassede felter og oprettelse af sidelayout.

Om den primære kontakt til en konto

Du kan linke flere kontakter til en konto, men en af de linkede kontakter skal være angivet som den primære kontakt til kontoen. Den første kontakt, der er linket til en konto, angives automatisk som den primære kontakt til kontoen, men du kan senere angive en anden primær kontakt til kontoen. Se [Ændring af en kontos primære kontakt](#) (på side 285) for at få oplysninger om ændring af den primære kontakt til en konto.

Navnet på den primære kontakt vises i feltet Primær kontakt på kontodetaljesiden, hvis det felt findes i layoutet af kontodetaljesiden. I det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto er afkrydsningsfeltet desuden valgt i rækken til den primære kontakt, hvis afkrydsningsfeltet Primær kontakt findes i layoutet. Administratoren fastlægger, om feltet Primær kontakt og afkrydsningsfeltet Primær kontakt findes i layoutene.

I det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto vises den primære kontakt til kontoen altid som den første kontakt i listen over kontakter, der er linket til kontoen, selv om afkrydsningsfeltet Primær kontakt ikke er vist i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto. Hvis du klikker på Vis fuld liste for at åbne den fulde liste over linkede kontakter, vises den primære kontakt muligvis som den første post på listesiden, selv om du sorterer listen vha. et felt, så som Efternavn eller Fornavn.

Den primære kontakts position i listen afhænger af, hvor mange poster der findes i listen og antallet af poster, som du viser på listesiden. Antag f.eks., at du har i alt 180 kontakter, som er linket til en konto, efternavnet på den primære kontakt til kontoen begynder med det sidste bogstav i alfabetet, og du viser 100 poster på listesiden. I det tilfælde vises den primære kontakt som den første post på den anden side i listen, når du sorterer listen vha. feltet Efternavn.

Om kontaktroller

Når du linker en konto og en kontakt, kan du angive de roller, som kontakten har hos kontoen. Sporing af en kontakts rolle hos et firma er kritisk for forståelsen af den indflydelse, som kontakten har på købsbeslutninger hos kontoen. Det kan f.eks. være, at du vil spore følgende kontaktrationer til en konto: Godkender, Bruger og evaluator, Bruger og godkender, Bruger og beslutningstager, Evaluator og godkender, Evaluator og beslutningstager og Ukendt.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker kontakter til en konto.

Sådan linker du kontakter til en konto

- 1 Vælg den ønskede konto.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.

- 2 Gør følgende for at oprette en ny kontakt, der er linket til kontoen:
 - a Klik på Ny i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto.
 - b Indtast oplysningerne til den nye kontakt på siden Redigering: Kontakt, og gem dernæst ændringerne.
BEMÆRK: Visse felter på siden Redigering: Kontakt kan blive udfyldt automatisk med værdier fra kontoposten.
- 3 Gør følgende for at linke en eksisterende kontakt til kontoen:
 - a Klik på Tilføj i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto.
 - b Klik på ikonet Opslag på siden Liste over kontakter, og vælg den kontakt, som du vil linke til kontoen. Du kan linke op til fem kontakter til kontoen på siden Liste over kontakter.
 - c (Valgfrit) Vælg en indstilling til hver kontakt, der definerer kontaktens primære rolle hos kontoen.
BEMÆRK: Når du har linket en kontakt til kontoen, kan du føje yderligere roller til kontakten hos kontoen.
 - d Gem ændringerne.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker konti til en kontakt.

Sådan linker du konti til en kontakt

- 1 Vælg den ønskede kontakt.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Gør følgende for at oprette en ny konto, der er linket til kontakten:
 - a Klik på Ny i det relaterede oplysningsafsnit Konti på siden Detalje: Kontakt.
 - b Indtast oplysningerne til den nye konto på siden Redigering: Konto, og gem dernæst ændringerne.
- 3 Gør følgende for at linke en eksisterende konto til kontakten:
 - a Klik på Tilføj i det relaterede oplysningsafsnit Konti på siden Detalje: Kontakt.
 - b Klik på ikonet Opslag på siden Tilføj konto, og vælg den konto, som du vil linke til kontakten. Du kan linke op til fem konti til kontakten på siden Tilføj konto.
 - c (Valgfrit) Vælg en indstilling til hver konto, der definerer kontaktens primære rolle hos kontoen.
BEMÆRK: Når du har linket en konto til kontakten, kan du føje yderligere roller til kontakten hos kontoen.

- d Gem ændringerne.

I følgende procedure beskrives, hvordan du ser og opdaterer detaljerne om en kontaktkontakt.

Sådan ser og opdaterer du detaljerne om en kontaktkontakt

- 1 Gør et af følgende:

- Klik på linket Rediger til kontakten i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto.
- Klik på linket Rediger til kontoen i det relaterede oplysningsafsnit Konti på siden Detalje: Kontakt.

Siden Redigering af konto: Kontakt viser detaljerne om den relaterede kontakt. Felterne på siden kan være skrivebeskyttede, eller du kan muligvis tilføje og ændre oplysningerne på siden afhængig af, hvordan firmaadministratoren konfigurerer sidelayoutet.

- 2 Opdater oplysningerne efter behov, og gem dernæst ændringerne.

I følgende procedure beskrives, hvordan du opdaterer rolleoplysningerne til en kontaktkontakt.

Sådan opdaterer du rolleoplysningerne til en kontaktkontakt

- 1 Gør et af følgende:

- Klik på linket Rediger roller til kontakten i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Konto.
- Klik på linket Rediger roller til kontoen i det relaterede oplysningsafsnit Konti på siden Detalje: Kontakt.

Siden Roller: Konto eller siden Roller: Kontakt viser de tilgængelige og valgte roller til kontaktkontakten.

- 2 Vælg rollerne til kontakten i afsnittet Tilgængelig på siden Roller: Konto eller siden Roller: Kontakt, og brug dernæst retningspilen til at flytte rollerne til afsnittet Valgt.
- 3 Brug op- og ned-pilene til at ændre rækkefølgen af rollerne i afsnittet Valgte.
Rollen øverst i listen er den primære rolle.
- 4 Gem ændringerne.

Sporing af partnere og konkurrenter til konti

Oracle CRM On Demand indeholder områder i applikationen, hvor du kan spore oplysninger om partnere eller konkurrenter til konti. Det kan f.eks. være, at du vil spore firmaer (konti), som du handler med til konto XYZ eller firmaer, som du konkurrerer om til konto XYZ.

For at gøre det skal du først linke den konto, der fungerer som partner eller konkurrent, til kontoposten. Du kan linke lige så mange partner- eller konkurrentkonti, som du ønsker. Dernæst tilføjer du oplysninger, så som styrker og svagheder om partneren eller konkurrenten, til siden Redigering af kontopartner eller Redigering af konkurrent.

BEMÆRK: Når du tilføjer en kontopartner eller en kontokonkurrent, oprettes en gensidig post under den valgte konto. Hvis du f.eks. tilføjer konto 123 som en kontopartner for konto XYZ, ser du automatisk konto 123 anført i listen Kontopartner til konto XYZ.

Se [Konvertering af konti til partnerkonti](#) (på side 493) for at få oplysninger om konvertering af eksisterende konti til partnerkonti.

Før du går i gang. Opret en kontopost til hver partner eller konkurrent, som du vil linke til kontoen. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få instruktioner om tilføjelse af poster.

Sådan sporer du partner- og konkurrentoplysninger til konti

1 Vælg kontoen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.

2 Rul ned til afsnittet Kontopartnere eller afsnittet Kontokonkurrenter på siden Detalje: Konto, og gør et af følgende:

- Klik på Tilføj for at linke en konto.
- Klik på linket Rediger ved siden af den eksisterende partner eller konkurrent for at opdatere oplysninger.

3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af kontopartner eller Redigering af kontokonkurrent.

I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til sporing af partner- eller konkurrentoplysninger.

Felt	Kommentarer
Kontopartner	Klik på ikonet Opslag, og vælg den konto, som du vil spore relation og oplysninger for, som partner, mens du handler med denne konto. Feltet er påkrævet.
Kontokonkurrent	Klik på ikonet Opslag, og vælg den konto, som du vil spore relation og oplysninger for, som konkurrent til denne konto. Feltet er påkrævet.
Rolle	Vælg en indstilling, der definerer relationen mellem kontiene.
Omvendt rolle	Vælg en indstilling, der definerer den omvendte relation mellem kontiene.
Startdato	Du kan bruge dette felt til at registrere startdatoen for et partnerskab. Standardværdien er dags dato. Feltet er påkrævet.
Slutdato	Du kan bruge feltet til at registrere udløbsdatoen for et partnerskab.
Primær kontakt	Den vigtigste kontakt til partner- eller konkurrentrelationen.

4 Gem posten.

Sporing af aktiver

Når du vil spore et produkt, som du har solgt til en kunde eller et firma, skal du linke produktposten til kontoen som et aktiv. Dette emne beskriver, hvordan du opretter et aktiv ved at linke et produkt til en konto fra siden Detalje: Konto.

BEMÆRK: Du kan også oprette aktiver fra Aktiv-hjemmesiden og fra liste- og detaljesiderne til aktiv. Hvis du opretter et aktiv fra Aktiv-hjemmesiden eller fra en side med aktivliste eller -detalje, og hvis du vil knytte aktivet til en konto, skal du vælge kontoen i feltet Konto på aktivposten. Feltet Konto vises ikke på siden Redigering af aktiv som standard. Administratoren skal føje feltet Konto til sidelayoutet til posttypen Aktiv til din rolle.

Sådan linker du en produktpost til en konto som et aktiv

- 1 Vælg kontoen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.

- 2 Rul ned til afsnittet Aktiver-på siden Detalje: Konto, og gør følgende:

- Klik på Ny for at oprette et aktiv.

Som standard er opretteren af aktivet ejeren af aktivet.

- Klik på linket Rediger ved siden af det eksisterende aktiv for at opdatere aktivoplysninger.

- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af aktiv.

BEMÆRK: Hvis du bruger en branchespecifik version af Oracle CRM On Demand, kan aktiver være anført under forskellige overskrifter. I Oracle CRM On Demand Automotive Edition er aktiver f.eks. anført som *køretøjer*.

I følgende tabel beskrives nogle felter til sporing af aktivoplysninger. Hvis du bruger en branchespecifik version af Oracle CRM On Demand, kan der være yderligere felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om aktiv	
Produktnavn	Produkt, der leveres til kunden. Når du linker produktposten, kopieres følgende felter fra produktdefinitionen: Produktkategori, Partnr., Type og Status.
Serienr.	Serienummeret til aktivet. Hvis et serienummer indtastes til aktivet, kan du i aktivlister og på andre sider, hvor aktivets serienummer vises, bore ned fra serienummeret for at åbne aktivposten. Hvis et serienummer ikke indtastes til aktivet, kan du ikke bore ned for at åbne aktivposten fra en liste over aktiver, medmindre feltet Titel vises i listen. BEMÆRK: Hvis et serienummer indtastes i en aktivpost, bruges serienummeret som titlen på aktivet. Ellers bruges produktnavnet. I

Felt	Beskrivelse
	afsnittet Nyligt ændrede aktiver på Aktiv-hjemmesiden og på andre sider, hvor aktivtitlen vises, kan du bore ned fra aktivtitlen for at åbne aktivposten.
Indkøbspris	Pris, der er betalt for produkter.
Mængde	Antal enheder, som kunden har købt.
Forsendelsesdato	Standardangives til dags dato.
Produktkategori	Skrivebeskyttet. Kopieret fra produktdefinitionen.
Partnr.	Skrivebeskyttet. Kopieret fra produktdefinitionen.
Type	Skrivebeskyttet. Kopieret fra produktdefinitionen.
Driftsstatus	Standardværdier er Inaktiv, Aktiv, Ledig, Oppe, Begrænset anvendelse, Vedligeholdelse, Nede, Kritisk nede.
Garanti	Garantiens tidsperiode.
Kontrakt	Kontrakttype, så som Bronze, Guld, Platin eller Sølv.
Valuta	Valuta, der svarer til indkøbsprisen. Du kan vælge en anden valuta for at omregne prisen til en anden valuta, hvis firmaadministratoren konfigurerer den funktion.
Underretningsdato	Dato, der vises i opgaveposten. Hvis du indtaster en underretningsdato på aktivposten, oprettes en opgave, når du gemmer aktivposten. Opgaven vises som "Kontonavn kræver opfølgning" på Min hjemmeside, Konto-hjemmesiden og Kalender. TIP: Angiv dato, så du har tid til at følge op på opgaver vedrørende dette aktiv, f.eks. underretning om, at en kontrakt eller garanti er ved at udløbe. BEMÆRK: Den automatiske oprettelse af en opgavefunktion aktiveres kun, når du indtaster en underretningsdato på en aktivpost, der er linket til en konto.
Aktivtype	Aktivets type. BEMÆRK: I standardapplikationen medtages aktiver i listerne over porteføljekonti i Oracle CRM On Demand. Hvis administrator imidlertid markerer afkrydsningsfeltet Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på firmaprofilen, medtages kun de aktiver, der har værdien Portefølje i feltet Aktivtype, i listerne over porteføljekonti.
Yderligere oplysninger	
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om aktivet. Grænsen er på 250 tegn.

Sporing af omsætning på basis af konti

Før du går i gang. Denne funktion er specifik for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Du kan spore omsætningsoplysninger til hver af dine konti, hvilket gør det muligt for firmaet at basere prognoser på kontoomsætning. Du skal føje omsætningsposter til konti for at gøre dette.

Tilføjelse af omsætningsposter til konti-gør det muligt at:

- Spore produkter, produktkategorier eller omsætning, der er prognosticeret til hver konto
- Basere firmaets prognoser på kontoomsætning

Hvis firmaet baserer sine prognoser på konti, medtages kun poster, der opfylder kriterierne, i prognosen:

- Omsætningspost til kontoen skal have status Åben, Ventende eller Lukket.
- Omsætningspost til kontoen skal have feltet Prognose markeret.
- Omsætningspost kan ikke linkes til en salgsmulighed.

Før du går i gang. Firmaet skal underrette dig om den prognosticeringsmetode, der skal anvendes. Firmaer kan prognosticere omsætning på enhver af følgende: salgsmulighedsomsætning, mængde og omsætning af salgsmulighedsprodukt, kontoomsætning eller kontaktomsætning. Firmaets prognosticeringsmetode fastlægger de felter, som du skal udfylde, når omsætningsposter føjes til konti.

Sådan tilføjer du omsætning til konti

- 1 Vælg kontoen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af konti.

- 2 Rul ned til afsnittet Omsætning-på siden Detalje: Konto, og gør følgende:

- Klik på Tilføj for at tilføje en omsætningspost.
- Klik på linket Rediger ved siden af den eksisterende omsætningspost-for at opdatere oplysninger om omsætning.

- 3 Udfyld omsætningsfelterne på siden Redigering af omsætning.

BEMÆRK: Hvis firmaet ikke bruger kontoomsætning til dets prognoser, er det bedst at lade afkrydsningsfeltet Prognose stå tomt på omsætningssiden.

- 4 Gem posten.

Felter til omsætning

I følgende tabel beskrives feltoplysninger til omsætning. Firmaadministratoren kan tilføje, ændre label til-eller slette felter, så de felter, som du ser, kan derfor være forskellige fra dem i denne tabel.

BEMÆRK: Prognostisering på basis af konto- og kontaktomsætning kræver, at omsætning er aktiveret til både konti og kontakter. Denne funktionalitet skal være konfigureret til firmaet. Kontakt firmaadministratoren for at få flere oplysninger.

ADVARSEL: Hvis firmaet baserer sine prognoser på konto- og kontaktsomsætning, kan de oplysninger, som du indtaster om omsætning, påvirke beregningerne.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om produkt	
Start/lukkedato	<p>Den forventede omsætningslukkedato til en konto eller kontakt. Startdatoen for tilbagevendende omsætning. Til tilbagevendende omsætning med en lukkedato, der slutter på den sidste dag i måneden og med en startdato midt på måneden, skal du tilføje én post for den fulde tilbagevendende pris og en anden post for den forholdsmæssigt fordelte rækkefølge.</p> <p>Eksempel: Du begynder at levere engangsvarer til et firma eller en klient den 15. maj. Derefter sender du for \$500 engangsvarer i slutningen af hver måned til og med slutningen af året.</p> <p>Tilføj en post med disse værdier for ordren midt på måneden: Omsætning = \$250 Mængde = 1</p> <p>Tilføj en anden post med disse værdier for den tilbagevendende ordre: Omsætning = \$500 Mængde = 1 Frekvens = Månedlig Antal perioder = 7 (juni til og med december).</p>
Produktnavn	Kun produkter, der er markeret som Bestilbar af firmaadministratoren, kan vælges.
Produktkategori	Produktets kategori.
Partnr.	Nummer, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Prognose	Indikator for medtagelse af dette produkt i prognosticeringstotaler.
Type	<p>Standardværdier er Faktisk, Afsendt, Faktureret, Booket, Forventet og Kvote.</p> <p>BEMÆRK: Den type, som du angiver, gælder for omsætningsposten. Et andet Type-felt (skrivebeskyttet felt), som udfyldes med produktoplysningerne, vises muligvis også på denne side.</p>
Status	<p>Hvis firmaet beregner prognoser på basis af konti og kontakter, skal du sætte status til Åben, Ventende eller Lukket for, at denne post medtages i prognoserne.</p> <p>BEMÆRK: Den status, som du angiver, gælder for omsætningsposten. Et andet Status-felt (skrivebeskyttet felt), som udfyldes med produktoplysningerne, vises muligvis også på denne side.</p>
Mængde	Antal enheder, som kunden bestiller. Til et tilbagevendende produkt skal du indtaste mængden af produktet pr. tilbagevendende periode. Indtast f.eks. 10 her, hvis du sender 10 printertonere hver måned.

Felt	Beskrivelse
Omsætning	Mængde ganget med pris. Omsætningen kan ikke overskrives. Hvis afkrydsningsfeltet Prognose er markeret, bidrager dette omsætningsbeløb til firmaets prognosetotaler. TIP: Sæt mængden til 1 og prisen til at være lig med omsætningsværdien for at prognosticere en bestemt omsætningsværdi uafhængigt af produktet eller produktkategorien.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om partneren. Grænsen er på 16.350 tegn.
Oplysninger om tilbagevendende omsætning	
Frekvens	Angiver hyppigheden af et tilbagevendende produkt. Perioden <i>Hver anden uge</i> betyder hver fjortende dag. Når du udfylder dette felt, skal du også udfylde feltet Antal perioder.
Antal perioder	Antal perioder til et tilbagevendende produkt. Tilbagevendende omsætning understøtter maksimalt 260 perioder. Den tidsvarighed, der dækkes af det samlede antal perioder, varierer på basis af den valgte hyppighed (i feltet Frekvens). Hvis du f.eks. har ugentligt tilbagevendende omsætning, kan du spore omsætning i op til fem år. BEMÆRK: Når du udfylder dette felt, skal du også udfylde feltet Frekvens.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Person, der er tildelt til denne omsætningspost. Generelt kan ejeren opdatere postdetaljer eller slette posten. Adgangsniveauer kan dog ændres for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Denne værdi påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører (fra siderne Rapporter og Instrumentbræt). Hver post har kun én ejer. Konto-, kontakt- og salgsmulighedsposter kan imidlertid deles med andre medarbejdere. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få instruktioner.

Oprettelse af aftaler til flere konti

Du kan oprette en aftale for op til 25 konti på én gang vha. funktionen til masseoprettelse af aftale i Oracle CRM On Demand.

Om ejerskab af aftalerne

Feltet Ejer til hver aftale på siden Konto - Masseopret aftale viser dit navn som standard. Du kan vælge en anden ejer til hver af aftalerne eller rydde værdien fra feltet Ejer efter behov. Ejerskabet af aftalerne, som du opretter, fastlægges på følgende måde:

- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i brugertilstand, bliver den bruger, der er valgt i feltet Ejer til en aftale på siden Konto - Masseopret aftale, ejeren af aftalen.

BEMÆRK: Hvis du rydder dit navn fra feltet Ejer til en aftale på siden Konto - Masseopret aftale, og du ikke vælger en anden bruger, bliver du som standard ejer af aftalen, medmindre feltet Ejer-id er konfigureret som et påkrævet felt til posttypen Aktivitet. Hvis feltet Ejer-id er konfigureret som et påkrævet felt til posttypen Aktivitet, og hvis du lader feltet Ejer på siden Konto - Masseopret aftale stå tomt, kan aftalen ikke oprettes.

- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i blandet tilstand, kan feltet Ejer til en aftale på siden Konto - Masseopret aftale udfyldes, eller det kan være tomt, og følgende sker:
 - Hvis feltet er udfyldt, bliver den valgte bruger ejer af aftalen.
 - Hvis feltet ikke er udfyldt, er feltet Ejer tomt på aftalen. Første gang aftalen redigeres, anmodes brugeren, som redigerer den, imidlertid om at udfylde feltet Ejer eller feltet Bog til aftalen afhængig af, hvordan administratoren konfigurerer disse felter.
- Hvis posttypen Aktivitet er konfigureret i bogtilstand, skal feltet Ejer til en aftale på siden Konto - Masseopret aftale være tomt, dvs. du skal rydde værdien fra feltet. Desuden skal mindst én af følgende betingelser være sand, for at aftalen kan oprettes:
 - En tilpasset bog er valgt som standardbogen til posttypen Aktivitet på din brugerpost.
 - En tilpasset bog er valgt som standardbogen på din brugerpost.

Når du har oprettet aftalen, er både feltet Ejer og feltet Bog tomme på aftalen. Første gang aftalen redigeres, anmodes brugeren, som redigerer den, om at udfylde feltet Bog, da det er et påkrævet felt, når posttypen Aktivitet er konfigureret i bogtilstand.

Brug følgende procedure for at oprette en aftale til flere konti på én gang.

Sådan opretter du en aftale til flere konti på én gang

- 1 Opret, hvis nødvendigt, en liste over konti, eller filtrer en eksisterende liste for at vise de konti, som du vil oprette en aftale til.
- 2 Hvis der er mere end 25 poster i listen, skal du ændre værdien i feltet Antal viste poster nederst på siden Liste: Konto til 25.
- 3 Klik på Menu på siden Liste: Konto, og vælg Masseopret aftale.
- 4 Opdater oplysningerne om hver aftale efter behov på siden Konto - Masseopret aftale. Felterne på siden Konto - Masseopret aftale viser følgende værdier, når du åbner siden.
 - **Starttid.** Startklokkeslættet og -datoen sættes til 12:00 på dags dato.
 - **Sluttid.** Slutklokkeslættet og -datoen sættes til 60 minutter efter startklokkeslættet og -datoen.
 - **Emne.** Dette felt viser ordet Aftale efterfulgt af navnet på kontoen.
 - **Ejer.** Dette felt viser dit navn.
 - **Kontonavn.** Dette felt viser navnet på kontoen.
- 5 Klik på Afslut.

BEMÆRK: Hvis en aftale ikke kan oprettes til nogen af opstillede konti på siden Konto - Masseopret aftale, gemmes ingen af aftalerne, og en fejlmeddelelse vises.

- 6 Hvis du vil oprette en aftale til yderligere konti i listen, skal du vise den næste side i listen og gentage denne procedure efter behov.

Når du har oprettet aftalerne, er hver aftale tilgængelig som et relateret element i det relaterede oplysningsafsnit Åbne aktiviteter på detaljesiden til den relevante konto. Du kan redigere aftalen for at opdatere aftaledetaljerne på samme måde, som du redigerer andre aftaler.

Analyse af kontopræstation

Afsnittet Kontoanalyse på Konto-hjemmesiden viser en analyse af kontodistribution og lukket omsætning. Du kan identificere kunder med bedste præstation og kunder, der præsterer dårligt, samt nye markedssegmenter.

I dette afsnit på Konto-hjemmesiden kan du anbringe markøren på diagrammet for at se specifikke oplysninger, klikke på et segment for at gennemgå en detaljeret rapport eller ændre kategorierne i rullelisterne for at se de samme data fra et andet perspektiv.

Felter til konto

Brug siden Redigering af konto til at tilføje en konto eller opdatere detaljer til en eksisterende konto. Denne side viser alle felterne til en konto.

TIP: Du kan også redigere konti på siden Kontoliste og siden Detalje: Konto. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Kontoposter er centrale i, hvordan du håndterer og ser dine data. Du bør derfor indtaste så mange oplysninger om konti som muligt. Nogle af oplysningerne, så som region eller branche, kan bruges i rapporter til at kategorisere oplysninger. Hvis du linker en post, så som en salgsmulighed, til en kontopost med Region eller Branche udfyldt, kan de salgsmuligheder på lignende vis kategoriseres efter de værdier.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om konto	
Kontonavn	Navnet på kontoen. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå doubletposter.
Lokation	Den type facilitet, der drives af kontoen på dette sted, så som Hovedkontor.
Overordnet konto	Firma, som kontoen er et datterselskab af.

Felt	Beskrivelse
Website	URL-adressen til kontoen.
Salgsoplysninger om konto	
Kontotype	<p>Kontoens relation til dit firma, så som Potentiel kunde, Kunde, Partner eller Konkurrent.</p> <p>Bemærk: Konti, der er angivet som en partner eller konkurrent, vises under listerne Alle konkurrentkonti og Alle partnerkonti, der er tilgængelige fra Konto-hjemmesiden.</p> <p>De er også inkluderet i listen over konti, som du linker til andre konti eller salgsmuligheder fra siden Detalje: Konto og Detalje: Salgsmulighed. På det tidspunkt kan du definere den nøjagtige rolle, som kontoen spiller, så som Forhandler, Leverandør eller Partner, og spore partner- og konkurrentoplysninger for hver konto og salgsmulighed.</p>
Prioritet	Kontoens prioritet, så som Høj, Mellem eller Lav.
Branche	<p>Den type forretning, som kontoen driver, så som Fremstilling, Højteknologi, Finansielle services, Detail, Bilindustri, Medicinalvarer, Telekommunikation. Energi, Services eller Andet.</p> <p>Hvis du vil se rapportoplysningerne, så som salgsmuligheder, efter branche, skal du vælge en branche til kontoen og dernæst linke salgsmulighedsposten til kontoen.</p>
Offentligt selskab	Angiver, at kontoen er offentligt ejet firma.
Region	Område, som kontoen falder under, i firmaet. Hvis du vil se rapportoplysningerne, så som salgsmuligheder, efter områder, skal du vælge et område til kontoen og dernæst linke salgsmulighedsposten til kontoen.
Status	Kontoens status. Du kan bruge dette felt til at registrere en status for kontoen. Et antal eksempelværdier leveres som standard, men firmaadministratoren kan tilføje eller ændre værdier for at imødekomme dit firmas forretningsbehov.
Sidste kontaktdato	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
HIN	Sundhedsbranchenummer. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Indflydelsestype	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Besøgsfrekvens	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Kildekampagne	Den kampagne, der genererede kontoen. Hvis kontoen oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten. Hvis kontoen oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.

Felt	Beskrivelse
Årlig omsætning	Beløb for firmaets årsomsætning.
Markedssegment	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Markedspotentiale	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
ÅTD omsætning	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Markedsandel	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Reference	Angiver, at kontoen kan bruges som en reference til potentielle kunder, eller som salgsrepræsentanter kan kontakte.
Reference pr.	Dato, hvor kontoen bliver en reference.
Kontopartner	Angiver, at denne konto er en partner.
Antal læger	Antal læger, der arbejder på denne behandlingssted, f.eks. et hospital eller en klinik. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Rute	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Yderligere oplysninger	
Fakturerings- og forsendelsesadresser	<p>Valg af et land fastlægger labeler til de resterende adressefelter i henhold til landets adresseregulering. Skærmen opriskes muligvis til at vise feltnavnene.</p> <p>Hvis du tilføjer en kontakt og linker den til denne konto, overføres kontoens faktureringsadresse til kontoadresseafsnittet for kontakten.</p> <p>BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er fakturerings- og forsendelsesadresserne skrivebeskyttet, og adressefelterne ændres, så de opfylder kravene til fælles adresser. Se Adresser for at få flere oplysninger om fælles adresser.</p>
Ejer	<p>Alias for ejeren af kontoposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Du skal have adgangsniveauindstillingen Læs/Rediger til posten for at kunne omtildele ejerskab af en kontopost.</p> <p>BEMÆRK: Hvis gruppeejerskab er aktiveret til firmaet, ændres medlemmerne af gruppeteamet automatisk, hvis den nye ejer af kontoen er medlem af en anden gruppe.</p> <p>Værdien i feltet Ejer afspejler de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører.</p> <p>Du kan dele kontoposter med andre brugere via siden Team: Konto. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger om deling af poster med</p>

Felt	Beskrivelse
	<p>andre brugere.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Omtildel konto	<p>Angiver, at kontoen skal omtildeles. Hvis firmaadministratoren har konfigureret regler for kontotildeling, udløser valg af dette felt, at tildelingsprocessoren i Oracle CRM On Demand behandler kontoen igen og tildeler den i henhold til reglerne. Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p> <p>BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning. I tilfælde af konti påvirkes behandlingstiden også af antallet af teammedlemmer og antallet af kontakter og salgsmuligheder, der er knyttet til posten. Ejernavnet ændres, når posten er tildelt.</p>
Salgsområde	Salgsområde, som denne konto hører til.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om kontoen. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af konti](#) (på side 283)

Kontakter

Brug kontaktsiderne til at oprette, opdatere og spore kontakter. *Kontakter* er enkeltpersoner, som firmaet i øjeblikket udfører forretning med eller forventer at udføre forretning med i fremtiden. Disse enkeltpersoner kan være medarbejder i andre firmaer, selvstændige konsulenter, leverandører eller personlige bekendtskaber. En kontakt er generelt knyttet til en konto, og en kontopost omfatter ofte links til oplysninger om flere forskellige kontakter i det pågældende firma.

I Oracle CRM On Demand Financial Services Edition betegnes en kontakt ofte som en klient for at understøtte funktionalitet, der er specifik for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition. Betegnelse af en kontakt som en klient angiver, at det er en kontakt, som dit firma opretholder en langvarig relation med, så du kan overvåge ændringer i klientens situation og identificere muligheder for krydssalg af yderligere produkter til klienten.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af kontakter](#) (på side 308)

Arbejde med hjemmesiden Kontakter

Kontakter-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af kontakter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Kontakter-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en kontakt

Du kan oprette en kontakt ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste kontakter. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kontakt](#) (på side 327) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kontaktlister

Afsnittet Kontaktlister viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til kontakter.

Kontaktliste	Filtre
Alle kontakter	Intet filter er tilgængeligt. Listen viser alle poster, som du kan se, uanset ejer.
Alle kundekontakter	Kontakter, hvor feltet Type er sat til Kunde
Foretrukne kontakter	Denne liste viser alle de kontaktposter, som du føjede til dine foretrukne poster. Se Om listen Foretrukne kontakter (på side 317) for at få oplysninger om listen Foretrukne kontakter.
Mine kontakter	Kontakter med dit brugernavn i feltet Ejer
Mine nyligt oprettede kontakter	Kontakter med dit brugernavn i feltet Ejer sorteret efter oprettelsesdato
Mine nyligt ændrede kontakter	Kontakter med dit brugernavn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato
Nyligt oprettede kontakter	Alle kontakter sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede kontakter	Alle kontakter sorteret efter ændringsdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste kontakter

Dette afsnit viser de kontakter, som du senest har set.

Visning af foretrukne kontakter

Afsnittet Foretrukne kontakter viser navnene på maks. 10 kontakter, som du føjede til dine foretrukne poster. Rækkefølgen af kontakterne i afsnittet Foretrukne kontakter fastlægges af den dato, hvor du tilføjede kontakterne til dine foretrukne poster, og ikke af den dato, hvor kontaktposterne blev oprettet. Kontakterne opstilles i faldende rækkefølge efter dato, og den kontakt, som du senest føjede til dine foretrukne poster, vises øverst i listen. Fra afsnittet Foretrukne kontakter kan du åbne den fulde liste over dine foretrukne kontakter ved at klikke på Vis fuld liste. Se [Om listen Foretrukne kontakter](#) (på side 317) for at få oplysninger om listen Foretrukne kontakter.

Arbejde med kontaktopgaver

Afsnittet Mine åbne kontaktrelaterede opgaver viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst efter prioritet. Du eller din manager angiver forfaldsdato og prioritet. Opgaveprioriteten, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav, er angivet af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet, pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højest), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren fjører til valglisten til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglisteværdier](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet Prioritet.

- Klik på linket Emne for at gennemgå en opgave.
- Klik på kontaktnavnet for at gennemgå den kontakt, som opgaven er tilknyttet.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over opgaver.

Brug af rapporter til analyse af kontakter

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Kontakter-hjemmesiden (firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden). I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Kontaktanalyse pr. konto, som viser kontakter efter kontaktkriterier, så som område, stat/provins eller branche. Se [Analyse af kontakter](#) (på side 321) for at få oplysninger om brug af afsnittet Kontaktanalyse.

Tilføjelse af afsnit til din Kontakter-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Kontakter afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Kontakter-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Kontakter-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Kontakter-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Kontakter-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af kontakter

Udfør følgende opgaver for at håndtere kontakter:

- [Import af kontakter](#) (på side 309)
- [Import af vCard-filer](#) (på side 315)
- [Lagring af kontakter som vCard-filer](#) (på side 316)
- [Linkning af kontakter til flere konti](#) (på side 318)
- [Sporing af relationer mellem kontakter](#) (på side 318)
- [Sporing af relationer mellem konti og kontakter](#) (på side 291)
- [Sporing af omsætning på basis af kontakter](#) (på side 319)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Tilføjelse af henvisninger](#) (på side 320)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Sporing af kontaktinteresser](#) (på side 321)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Analyse af kontakter](#) (på side 321)

- [Sporing af bedste kontakttidspunkter](#) (på side 322)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Tilføjelse af licenser for kontakts stat](#) (på side 323)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Springing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig for dit firma.

- [Blokering af kontakter](#) (på side 324)
- [Afsendelse af marketing-e-mails vha. Oracle Eloqua Engage](#) (på side 325)

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Maps Integration, kan du også udføre denne procedure, [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396).

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Brug af vurderingscripts](#) (på side 169)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om listen Foretrukne kontakter](#) (på side 317)
- [Fremvisning af billeder på postdetaljesider](#) (på side 67)

Import af kontakter

Som en ikke-administrator kan du importere op til 2000 kontakter ad gangen fra en kommasepareret værdifil (.csv) til brug med Oracle CRM On Demand.

Når du importerer kontakter, angiver du, hvordan du ønsker, at Oracle CRM On Demand skal håndtere dubletposter.

Adskillige værktøjer er tilgængelige på siden Import- og eksportværktøjer, som forbedrer import- og eksportfaciliteterne i Oracle CRM On Demand:

- **Importassistent.** Se Importassistent for at få flere oplysninger.
- **Oracle Data Loader On Demand.** Se Klienthjælpeprogrammet Oracle Data Loader On Demand for at få flere oplysninger.

- **Oracle Migration Tool On Demand.** Se Klienthjælpeprogrammet Oracle Migration Tool On Demand for at få flere oplysninger.
- **Oracle Web Services.** Se Integration af Web Services for at få flere oplysninger.

Se 1801156.1 (artikel-id) på My Oracle Support for at få flere oplysninger om valg af en relevant importmetode. Se Import- og eksportværktøjer for at få flere oplysninger om import og eksport i Oracle CRM On Demand.

Du kan også importere individuelle kontakter ved at importere vCard-filer. Se [Om vCard-filer](#) (se "Om vCard Files" på side 314) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan importere op til 30.000 kontaktposter på én gang med en maksimal størrelse på 20 MB.

Før du går i gang:

- Hvis flere medarbejdere i firmaet importerer kontakter, skal du koordinere importen for at minimere duplikering af poster.
- Klargør filen til import for at sikre, at du opsamler alle data i filen. Som minimum skal dataene omfatte alle påkrævede felter. Administratoren kan desuden konfigurere et felt, så det er betinget påkrævet, dvs. feltet er ikke påkrævet som standard, men bliver påkrævet, hvis dataene i andre felter på recorden opfylder bestemte kriterier. Hvis et felt bliver påkrævet som resultat af den betingelse, der er defineret, for at feltet bliver sand, og hvis importfilen ikke omfatter en værdi til det betinget påkrævede felt, afvises posten. Kontakt administratoren for at få fastlagt, om der er nogen betinget påkrævede felter konfigureret til Kontakt-posttypen.

ADVARSEL: Du kan ikke fortryde import af poster eller udføre massesletning af poster. Det anbefales derfor at gennemgå importproceduren med en fil med 5-10 poster for at undgå at skulle rydde op i dataene bagefter. Hvis dit firma importerer et stort antal poster, kan du deltage i en undervisningssession om dataimport. Klik på det globale link Kundeservice øverst på hver side i Oracle CRM On Demand for at få oplysninger om disse ressourcer.

Sådan importerer du kontakter

- 1 Klik på fanen Kontakter.
- 2 Klik på Importer i titellinjen Nyligt ændrede kontakter.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Nyligt ændrede kontakter ikke er synligt på Kontakter-hjemmesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og tilføje afsnittet Nyligt ændrede kontakter til sidelayoutet.
- 3 Klik på Importer dine kontakter i afsnittet Personlige import- og eksportværktøjer på siden Data- og integrationsværktøj.
Importassistenten begynder.
- 4 I trin 1 i importassistenten skal du gøre følgende:
 - a Vælg, hvordan du ønsker, at importassistenten skal identificere matchende poster.

Importassistenten bruger en ekstern entydig id, som er et entydigt eksternt id-felt, der importeres fra et andet system. Importassistenten bruger også foruddefinerede felter i Oracle CRM On Demand.

Se Om postdubletter og eksterne id'er for oplysninger om, hvordan dubletposter defineres.

- b** Vælg, hvad importassistenten skal gøre, hvis den finder en identisk entydig postidentifikator i Oracle CRM On Demand. Valgmulighederne er: ikke at importere dubletposter, at overskrive eksisterende poster eller at oprette yderligere poster.
- c** Vælg den handling, som importassistenten skal følge, hvis den importerede posts entydige postidentifikator ikke matcher en eksisterende post i Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Hvis du vælger **Overskriv eksisterende poster og Opret ikke ny post i forrige indstilling**, opdateres posten.

- d** Beslut, om importassistenten skal oprette en ny post til manglende tilknytninger (relaterede poster) i datafilen.
- e** Vælg dato/klokkeslætsformat, der bruges i CSV-filen.
Se Retningslinjer for felttype til import af data for at få flere oplysninger.

- f** Verificer, at valget af filkodning er Vestlig.

BEMÆRK: Du bør ikke ændre denne indstilling, medmindre du er sikker på, at en anden kodningsmetode anvendes. Standarden, Vestlig, gælder for de fleste kodningssystemer i Europa og Nordamerika.

- g** Vælg det, som du ønsker, at Oracle CRM On Demand skal logge, i rullelisten Fejllogning: Alle meddelelser, Fejl og advarsler eller Kun fejl.

- h** Vælg den type CSV-afgrænser, der bruges i filen: komma eller semikolon.

- i** Marker afkrydsningsfeltet Datafilposter skal behandles fortløbende, hvis påkrævet.

BEMÆRK: Hvis du vælger at behandle datafiler fortløbende, sikres det, at de underordnede importanmodninger altid behandles i rækkefølge, når en importanmodning afsendes. Det sikrer også, at CVS-filafhængigheder vedligeholdes.

- j** Marker afkrydsningsfeltet Aktiver e-mailunderretning, hvis du ønsker, at en e-mailunderretning sendes, efter importprocessen er fuldført. Som standard er afkrydsningsfeltet er markeret.

5 I trin 2 i importassistenten skal du gøre følgende:

- a** Følg evt. instruktionerne til validering af filen.
- b** Vælg en feltmappingfil, hvis der findes en.

Feltmappingfiler (.map) indeholder feltpar i CSV-filen med eksisterende felter i Oracle CRM On Demand. Når du har udført en import, sender systemet en e-mail med .map-filen med det seneste mappingskema. Gem den på computeren for genbruge den under senere importer.

- 6 I trin 3 i importassistenten skal du mappe felterne i filen til felter i Oracle CRM On Demand. Som minimum skal du mappe alle påkrævede felter til kolonneoverskrifterne i CSV-filen.

Importassistenten opstiller kolonneoverskrifter fra CSV-importfilen ved siden af en liste med alle felterne i det område i Oracle CRM On Demand inkl. de tilpassede felter, som du tilføjede.

Hvis det adressefelt, som du ønsker, ikke vises i rullelisten, skal du vælge det tilsvarende, der vises i denne tabel.

For at filtrere listen på dette felt	skal du vælge dette felt i rullelisten
Gadenr. Adresse 1 Chome	Nr./Gade
Ku	Adresse 2
Etage Distrikt	Adresse 3
Shi/Gun	By
Colonia/Section CEDEX-kode Adresse 4 URB Township	Postboks/sorteringskode
MEX Stat BRA Stat Sogn Del af territorium Ø Præfektur Region Emirat Oblast	Provins
Island Code Boite Postale Codigo Postal	Postnr.

Hvis du valgte en .map-fil, skal du verificere, at felterne mappes korrekt. Tilpassede felter, der er oprettet, siden du kørte den forrige import, skal muligvis mappes.

Se Om postdubletter og eksterne id'er for at få oplysninger om eksterne id'er.

ADVARSEL: Hvis du har valgt den forkerte fil til import, skal du klikke på Annuller for at ændre valgene. På dette tidspunkt rydder brug af Tilbage-knappen ikke cachen, så den importfil, som du valgte oprindeligt, vises i feltmappingtrinnet.

ADVARSEL: Ekstern entydig id og Ekstern id for manager er nøglefelter, der bruges til at knytte kontakter til deres managerposter. Hvis disse felter ikke er mappet, knyttes managerposten til kontakter vha. felterne Kontaktnavn og Manager. Når felterne Kontaktnavn og Manager bruges til at udføre denne tilknytning, vil datafilposterne være underlagt strengere sortering af afhængighed.

- 7 I trin 4 i importassistenten skal du følge instruktionerne på skærmen, hvis nødvendigt.
- 8 Klik på Afslut i trin 5 i importassistenten.

Sådan ser du køen til importanmodningerne

- 1 Klik på fanen Kontakter.
- 2 Klik på knappen Importer i titellinjen Nyligt ændrede kontakter.
- 3 Klik på linket Importanmodningskø på siden Data- & integrationsværktøj.

Siden Importanmodningskø vises med oplysninger om dine anmodninger, heriblandt anslået tidspunkt for fuldførelse.

I følgende tabel beskrives importstatus.

Status	Beskrivelse
Fuldført	Import er fuldført uden fejl under importen.
Fuldført med fejl	Import er fuldført, men der var fejl med nogle af posterne.
Fejlet	Import er fuldført, men ingen af posterne blev importeret.
Fejl	Import blev ikke fuldført pga. en fejl.

I følgende tabel beskrives oplysningerne om importposten.

Oplysninger om importpost	Beskrivelse
Antal afsendt	Antal poster indeholdt i CSV-filen.
Antal behandlet	Antal poster, som importprogrammet har behandlet indtil nu. Dette felt behandles hver 20. sekund eller som angivet af en systemproces.
Antal importeret	Antal poster, der blev importeret uden problemer.
Antal delvist importeret	Antal poster, der blev importeret. Ikke alle poster blev importeret.
Antal ikke importeret	Antal poster, der slet ikke blev importeret.

Om vCard Files

Et *vCard* er et virtuelt visitkort, der giver brugere mulighed for at udveksle kontaktoplysninger, såsom navn, adresse, telefonnummer, e-mailadresse, websiteadresser og billeder. vCard-filer er ofte vedhæftet e-mailmeddelelser, hvilket giver modtagere mulighed for hurtigt at tilføje nye kontaktoplysninger til en personlig adressebog. Filtypen til en vCard-fil er .vcf.

I Oracle CRM On Demand kan du gøre følgende:

- Importere en vCard-fil, og gem oplysningerne fra filen som en ny kontaktpost. Se [Import af vCard-filer](#) (på side 315) for at få flere oplysninger.
- Gem en eksisterende kontaktpost i Oracle CRM On Demand som en vCard-fil. Se [Lagring af kontakter som vCard-filer](#) (på side 316) for at få flere oplysninger.

Når du importerer en vCard-fil i Oracle CRM On Demand, eller når du gemmer en Oracle CRM On Demand-kontaktpost som en vCard-fil, mappes bestemte oplysninger i kontaktdetaljerne, så de vises korrekt i både vCard og på siden Kontaktdetalje i Oracle CRM On Demand.

I følgende tabel vises mappingerne mellem felterne i Kontakt-posttypen i Oracle CRM On Demand og vCard-egenskaberne.

Felt til kontakt i Oracle CRM On Demand	vCard-egenskab	Parametre for vCard-egenskab
Efternavn	N	Ingen
Fornavn		
Mellemnavn		
Hr./Fr.		
Fornavn	FN	Ingen
Efternavn		
Arbejdstlf.	TEL	TYPE=voice,work
Privatnr.	TEL	TYPE=voice,home
Mobilnr.	TEL	TYPE=cell
Arbejdsfax	TEL	TYPE=fax,work
E-mail	EMAIL	TYPE=internet
Jobtitel	TITLE	Ingen
Felter til kontaktadresse	ADR	TYPE=work
Kontakts foto	PHOTO	TYPE;ENCODING
Kontonavn og afdeling	ORG	Ingen
Beskrivelse	NOTE	Ingen

Felt til kontakt i Oracle CRM On Demand	vCard-egenskab	Parametre for vCard-egenskab
Manager	X-MS-MANAGER	Ingen
Assistents navn	X-MS-ASSISTANT	Ingen

Overvejelser ved import af vCard-filer i Oracle CRM On Demand

Følgende overvejelser gælder, når du importerer vCard-filer i Oracle CRM On Demand:

- Hvis værdien i en vCard-egenskab overskrider den feltlængde, som Oracle CRM On Demand understøtter, afkortes værdien i kontaktposten i Oracle CRM On Demand. Se Retningslinjer for felttype til import af data for at få flere oplysninger om feltlængder i Oracle CRM On Demand.
- Du kan kun importere de vCard-egenskaber, som Oracle CRM On Demand understøtter.
- Hvis din vCard-fil indeholder mere end én kontakt, importeres kun den første fil i vCard-filen i Oracle CRM On Demand.
- Du kan ikke importere et kontaktbillede i Oracle CRM On Demand vha. vCard-filer.
- Hvis det tilhørende kontaktdetaljefelt til en vCard-egenskab er skrivebeskyttet i Oracle CRM On Demand, kan du ikke importere vCard-egenskaben.
- Hvis delte adresser er konfigureret til firmaet, er adressefelterne skrivebeskyttede i Oracle CRM On Demand, og adresseegenskaberne i vCard-filen importeres ikke i Oracle CRM On Demand.
- En vCard-filegenskab kan kun importeres, hvis det tilhørende felt er en del af sidelayoutet i Oracle CRM On Demand.
- Du kan kun importere filer med filtypen .vcf i Oracle CRM On Demand.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om vCard-filer](#) (se "Om vCard Files" på side 314)
- [Import af vCard-filer](#) (på side 315)
- [Lagring af kontakter som vCard-filer](#) (på side 316)

Import af vCard-filer

Dette emne beskriver, hvordan du importerer en kontakt i Oracle CRM On Demand ved at importere en vCard-fil fra din computer.

BEMÆRK: Du kan kun importere filer med filtypen .vcf i Oracle CRM On Demand.

Sådan importerer du en vCard-fil

- 1 Klik på Importer vCard på Kontakt-hjemmesiden eller på en kontaktdetalje- eller listeside.
- 2 Klik på Gennemse på siden Importer VCard for at finde den vCard-fil, som du vil importere i Oracle CRM On Demand, og vælg den dernæst.
- 3 Klik på Importer vCard.
En ny kontaktdetaljese åbner med kontaktdetaljerne fra vCard-filen.
- 4 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om vCard-filer](#) (se "[Om vCard Files](#)" på side 314)
- [Overvejelser ved import af vCard-filer i Oracle CRM On Demand](#) (på side 315)
- [Lagring af kontakter som vCard-filer](#) (på side 316)

Lagring af kontakter som vCard-filer

Dette emne beskriver, hvordan du gemmer en kontakt fra Oracle CRM On Demand som en vCard-fil.

Sådan gemmer du en kontakt som en vCard-fil

- 1 Vælg den kontakt, som du vil gemme som en vCard-fil.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af kontakter.
- 2 Klik på knappen Gem som vCard på titellinjen på siden Kontaktdetalje.
Afhængig af browserens indstillinger anmodes du muligvis om at angive, hvor du vil gemme vCard-filen.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om vCard-filer](#) (se "[Om vCard Files](#)" på side 314)
- [Overvejelser ved import af vCard-filer i Oracle CRM On Demand](#) (på side 315)
- [Import af vCard-filer](#) (på side 315)

Om listen Foretrukne kontakter

Listen Foretrukne kontakter er et undersæt af listen Foretrukne poster. Den viser kun de kontaktposter, som du fjede til dine foretrukne poster. Afhængig af din firmaopsætning og rolleopsætning kan listen Foretrukne kontakter være tilgængelig følgende steder i Oracle CRM On Demand:

- Afsnittet Kontaktlister på Kontakter-hjemmesiden.

BEMÆRK: Hvis listen Foretrukne kontakter ikke er tilgængelig som standard i afsnittet Kontaktlister på Kontakter-hjemmesiden, kan du muligvis føje den til samlingen af lister, der vises i afsnittet Lister: Kontakt. Se [Ændring af samlinger af lister til posttyper](#) (se "[Ændring af samling af lister til posttyper](#)" på side 142) for at få oplysninger om ændring af samlinger af lister.

- Samlingen af lister i opslagsvinduer, hvor du søger efter kontakter.
- Afsnittet Foretrukne kontakter på Kontakter-hjemmesiden eller Min hjemmeside.

Afsnittet Foretrukne kontakter viser navnene på maks. 10 kontakter, som du fjede til dine foretrukne poster. Rækkefølgen af kontakterne i afsnittet Foretrukne kontakter fastlægges af den dato, hvor du tilføjede kontakterne til dine foretrukne poster, og ikke af den dato, hvor kontaktposterne blev oprettet. Kontakterne opstilles i faldende rækkefølge efter dato, og den kontakt, som du senest fjede til dine foretrukne poster, vises øverst i listen. Fra afsnittet Foretrukne kontakter kan du åbne den fulde liste over dine foretrukne kontakter ved at klikke på Vis fuld liste.

BEMÆRK: Administratoren fastlægger, om afsnittet Foretrukne kontakter kan vises på Kontakter-hjemmesiden eller på Min hjemmeside eller på begge. Hvis afsnittet Foretrukne kontakter ikke allerede er vist på Kontakter-hjemmesiden eller på Min hjemmeside, kan du muligvis føje den til hjemmesiden. Se [Ændring af dine hjemmesidelayout](#) (se "[Ændring af hjemmesidelayout](#)" på side 887) for at få oplysninger om personalisering af dine hjemmesider.

Når du åbner listen Foretrukne kontakter på listesiden med foretrukne kontakter, viser listen navnene på dine foretrukne kontakter og de datoer, hvor du fjede kontakterne til dine foretrukne poster. Som standard sorteres listen i henhold til den dato, hvor kontakterne blev føjet til dine foretrukne poster, og den kontakt, som du senest fjede til dine foretrukne poster, vises øverst i listen. Du kan ændre listen sorteringsrækkefølge og efter efter poster i listen, men du kan ikke vise yderligere felter i listen eller tilføje yderligere felter som kriterier til listefiltret.

Enhver kontakt, som du fjeder til dine foretrukne poster vises i listen Foretrukne poster samt listen Foretrukne kontakter. Du kan maksimalt have 100 poster i listen Foretrukne poster. Hvis der allerede er 100 poster i listen Foretrukne poster, og hvis du tilføjer endnu en post til dine foretrukne poster, droppes den post, der har været længst i listen Foretrukne poster fra listen, for at gøre plads til den nye post. Hvis den post, der droppes fra listen Foretrukne poster, er en kontakt, vises den kontakt ikke længere i listen Foretrukne poster eller i listen Foretrukne kontakter, selvom listen Foretrukne kontakter indeholder færre end 100 poster.

I følgende tabel beskrives de opgaver, som du kan udføre på listesiden med foretrukne kontakter.

Handling	Trin
Tilføj en ny kontakt	Klik på Ny. BEMÆRK: Når du opretter en kontakt fra siden Foretrukne kontakter, føjes den nye kontakt ikke automatisk til listen Foretrukne kontakter. Hvis du vil føje den nye kontakt til listen Foretrukne kontakter, skal du klikke på ikonet Tilføj til foretrukne på detaljesiden til den nye kontakt.
Filtrer listen	Brug alfasøgekontrollerne og felterne til hurtig søgning til at filtrere listen som en hjælp til at finde den ønskede post. Se Filtrering af lister

Handling	Trin
	(på side 135) for at få oplysninger om brug af alfasøgekontrollerne og Kvikfilter-felterne.
Sorter listen Foretrukne kontakter	Klik på en kolonneoverskrift i listen. Som standard sorteres listen i henhold til den dato, hvor kontakterne blev føjet til dine foretrukne poster, og den kontakt, som du senest føjede til dine foretrukne poster, vises øverst i listen.
Fjern en post fra listen Foretrukne kontakter	Klik på linket Fjern i rækken til den post, som du vil fjerne. Når du fjerner en kontakt fra listen Foretrukne kontakter, fjernes kontakten også fra listen Foretrukne poster, men kontakten slettes ikke fra Oracle CRM On Demand.
Vis detaljer om en foretrukket kontakt	Klik på navnet på kontakten for at få vist siden Detalje: Kontakt til den kontakt.
Ret samlingen af lister, som vises på poststartsiden og i valglister over lister.	Se Ændring af samlinger af lister til posttyper (se " Ændring af samling af lister til posttyper " på side 142) for at få oplysninger om ændring af samlinger af lister.

Linkning af kontakter til flere konti

Du kan linke en kontakt til mere end én konto. Layoutet af siden Detalje: Kontakt skal omfatte kontorelaterede oplysninger, for at du kan udføre denne opgave. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om ændring af sidelayoutet.

Se [Linkning af poster til den valgte post](#) (se "[Linkning af poster til din valgte post](#)" på side 114) for at få flere oplysninger om linkning af poster.

Sporing af relationer mellem kontakter

Når du vil spore relationer mellem kontakter, skal du lagre oplysningerne på kontaktrelationsiderne. Du vil måske spore vigtige relationer, så som personlige relationer, forretningsrelationer og branchekolleger til denne kontakt.

For at gøre det skal du først linke den kontakt, hvis relation du vil spore, til denne kontaktpost. (Du kan linke lige så mange kontakter, som du ønsker). Dernæst definerer du relationen og tilføjer andre relevante oplysninger.

BEMÆRK: Funktionen til sporing af relationer er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan oprette tilpassede felter for at lagre yderligere oplysninger om kontaktrelationer og tilføje de tilpassede felter til layoutet af siden Redigering af relation: Kontakt. Brugere, som har adgang til kontaktrelationsposten, kan dernæst se og opdatere oplysningerne i de tilpassede felter.

Før du går i gang. Opret en kontaktpost til hver person, som du vil linke til kontakten.

Sådan sporer du relationer mellem kontakter

- 1 Vælg kontakten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kontakter.
- 2 Rul ned til afsnittet Kontaktrelationer på siden Detalje: Kontakt, og gør følgende:
 - Klik på Tilføj for at linke en kontakt.
 - Klik på linket Rediger i rækken til den eksisterende kontaktrelation for at opdatere oplysninger.
- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af relation: Kontakt.
I følgende tabel beskrives nogle felter til sporing af relationer mellem kontakter.

Felt	Kommentarer
Relateret kontakt	Klik på ikonet Opslag, og vælg den kontakt, som du vil spore relation og oplysninger for. Feltet er påkrævet.
Rolle	Vælg en indstilling, der definerer relationen mellem kontakterne. Standardværdierne er: Ingen angivet, Barn, Advokat, Ægtefælle, Revisor, Assistent, Investor, Bankier, Boede med, Underordnet, Overordnet, Kendt medarbejder, Konkurrent, Slægtning eller Agent. Firmaadministratoren kan ændre eller tilføje værdier til rullelisten.
Omvendt rolle	Vælg en indstilling, der definerer den omvendte relation mellem kontakterne. Standardværdierne er: Ingen angivet, Barn, Advokat, Ægtefælle, Revisor, Assistent, Investor, Bankier, Boede med, Underordnet, Overordnet, Kendt medarbejder, Konkurrent, Slægtning eller Agent. Firmaadministratoren kan ændre eller tilføje værdier til rullelisten.
Startdato	Standardværdien er dags dato. Du kan bruge feltet til at registrere startdatoen for relationen mellem kontakterne.
Slutdato	Brug dette felt til at registrere udløbsdatoen for relationen mellem kontakterne.

Sporing af omsætning på basis af kontakter

Du kan spore omsætningsoplysninger til hver af dine kontakter, hvilket gør det muligt for firmaet at basere prognoser på kontaktomsætning. Du skal føje omsætningsposter til kontakter for at gøre dette.

BEMÆRK: Funktionen til sporing af omsætning er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

Tilføjelse af omsætningsposter til kontakter gør det muligt at:

- Spore produkter, produktkategorier eller omsætning, der er prognosticeret til hver kontakt
- Basere firmaets prognoser på kontaktomsætning

Hvis firmaet baserer sine prognoser på kontakter, medtages kun poster, der opfylder kriterierne, i prognosen:

- Omsætningspost til kontakten skal have status Åben, Ventende eller Lukket.
- Omsætningspost til kontakten skal have feltet Prognose markeret.
- Omsætningspost kan ikke linkes til en salgsmulighed.

Før du går i gang. Firmaet skal underrette dig om den prognosticeringsmetode, der skal anvendes. Firmaer kan prognosticere omsætning på salgsmulighed, salgsmulighedsprodukt, konto, kontaktomsætning eller produktmængde, men kun én af disse. Firmaets prognosticeringsmetode fastlægger de felter, som du skal udfylde, når omsætningsposter føjes til kontakter.

Sådan tilføjer du omsætning til kontakter

- 1 Vælg kontakten.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kontakter.

- 2 Rul ned til afsnittet Omsætning på siden Detalje: Kontakt, og gør følgende:

- Klik på Tilføj for at linke en omsætningspost.
- Klik på linket Rediger ved siden af den eksisterende omsætningspost for at opdatere oplysninger om omsætning.

- 3 Udfyld omsætningsfelterne på siden Redigering af omsætning. Se [Sporing af omsætning baseret på konti](#) (se "[Sporing af omsætning på basis af konti](#)" på side 298).

BEMÆRK: Hvis firmaet ikke bruger kontaktomsætning til dets prognoser, er det bedst at lade afkrydsningsfeltet Prognose stå tomt på omsætningssiden.

- 4 Gem posten.

Tilføjelse af henvisninger

Du kan tilføje henvisninger til kontaktposten. Når du opretter en ny henvisning, gemmes posten som en ny kundeemnepost.

BEMÆRK: Henvisningsfunktionen er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

Sådan tilføjer du en henvisning

- 1 Vælg kontakten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kontakter.
- 2 Rul ned til afsnittet Henvisning på siden Detalje: Kontakt, og klik på Ny.
- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af henvisning.
- 4 Gem posten.
Den nye henvisning vises med status Kvalificering som standard.

Sporing af kontaktinteresser

Du kan spore produkter, services eller hobbyer, som en kontakt er interesseret i, så som investeringsforening eller golf.

BEMÆRK: Funktionen til kontaktinteresser er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

Sådan sporer du kontaktinteresser

- 1 Vælg kontakten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kontakter.
- 2 Rul ned til afsnittet Interesser: Kontakt på siden Detalje: Kontakt, og klik på Tilføj.
- 3 Udfyld de påkrævede oplysninger på siden Interesser: Kontakt.
- 4 Gem posten.

Analyse af kontakter

Afsnittet Kontaktanalyse pr.-konto på Kontakter-hjemmesiden viser et diagram, der giver brugere mulighed for at analysere deres samlede antal kontakter efter kontaktkriterier, så som område, stat/provins eller branche. Med disse oplysninger kan brugere se kontaktdistributionen og identificere områder med muligheder eller svagheder.

I dette afsnit på Kontakter-hjemmesiden kan du anbringe markøren på diagrammet for at se specifikke oplysninger, klikke på et segment for at gennemgå en detaljeret rapport eller ændre kategorierne i rullelisterne for at se de samme data fra et andet perspektiv.

Sporing af bedste kontakttidspunkter

For at registrere og spore det bedste tidspunkt at besøge en kontakt på (typisk en læge eller en anden sundhedsudbyder) skal du fuldføre følgende procedure for at tilføje det bedste kontakttidspunkt. Oprettelse af denne post gør det muligt at spore, hvornår en kontakt er tilgængelig på en given adresse.

En kontaktpost kan indeholde ingen eller flere bedste kontakttidspunkter, og den kan have mange adresser, som hver kan indeholde ingen eller flere bedste kontakttidspunkter. Et kontaktopkald skal have mindst én adresse valgt, og oplysningerne om bedste kontakttidspunkt skal kunne vises for salgsrepræsentanten til den kontakt på den valgte adresse.

BEMÆRK: Du skal muligvis tilføje afsnittet Bedste kontakttidspunkter til siden Detalje: Kontakt eller siden Kontakt - Besøgsdetalje. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at fjerne afsnittet Bedste kontakttidspunkter til sidelayouet.

BEMÆRK: Funktionen Bedste kontakttidspunkter er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Sådan sporer du det bedste kontakttidspunkt

- 1 Rul ned til afsnittet Bedste kontakttidspunkter fra siden Detalje: Kontakt, og klik på Ny.
- 2 Udfyld de felter, der er beskrevet i følgende tabel.

Felt	Beskrivelse
Dag	Den planlagte dag for besøget, f.eks. mandag. Brug valglisten til at vælge en dag. (Påkrævet)
Starttid	Det planlagte starttidspunkt for besøget, f.eks. kl. 11:00. (Påkrævet)
Sluttid	Det planlagte sluttidspunkt for besøget, f.eks. kl. 13:00. (Påkrævet)
Kommentarer	En beskrivelse af besøget.
Adresse	Kontaktens adresse. Brug Opslag-vælgeren til at vælge adressen. (Påkrævet)

- 3 Gem posten.

Når du opretter det bedste kontakttidspunkt til kontakten, føjer Oracle CRM On Demand også kontakttidspunktet til afsnittet Bedste kontakttidspunkter på siden Detalje: Kontaktopkald til kontakten. Du kan spore, men ikke oprette en post for bedste kontakttidspunkt på siden Detalje: Kontaktopkald.

- 4 Klik på Rediger til posten for bedste kontakttidspunkt på siden Detalje: Kontakt for at opdatere felterne for bedste kontakttidspunkt.

Du kan se detaljerne om bedste kontakttidspunkt ved at klikke på feltet Dag på enhver post i afsnittet Bedste kontakttidspunkter på siden Detalje: Kontakt.

Tilføjelse af licenser for kontakts stat

En licens til at udøve lægegerning bruges til at validere underskrifter på prøver, der udleveres af salgsrepræsentanter (f.eks. en salgsrepræsentant i et medicinalfirma) til en kontakt (f.eks. en læge). En læge skal have en gyldig licens i den stat, hvor lægen udøver sin lægegerning. En *licenspost for kontaktens stat* indsamler licensoplysningerne vedr. kontakten, typisk en læge.

Fuldfør følgende procedure for at tilføje en statslicenspost for en kontakt.

BEMÆRK: Hvis du ikke kan se det relaterede elementafsnit Kontakts stat - Licens på siden Detalje: Kontakt, skal du tilføje det relaterede elementafsnit, som beskrevet i Tilpasning af layout af relateret element, eller kontakte firmaadministratoren. Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Sådan tilføjer du en licens for en kontakts stat

- 1 Rul ned til afsnittet Kontakts stat - Licens fra siden Detalje: Kontakt, og klik på Ny.
- 2 Udfyld felterne i følgende tabel, og gem posten.

Felt	Beskrivelse
Kontakt	Kontakten til denne statslicenspost, typisk en læge eller repræsentant fra et medicinalfirma. Brug Bog-vælgeren til at vælge en kontakt.
Licensnr.	Kontaktens licensnummer, f.eks. PS4231732. (Påkrævet)
Stat	Den amerikanske stat eller jurisdiktion, der er knyttet til licensnummeret. Brug valglisten til at vælge staten, f.eks. <i>NJ</i> for New Jersey. BEMÆRK: Feltet er ikke påkrævet, hvis din jurisdiktion ikke er amerikansk.
Udløbsdato	Datoen, hvor licensen udløber (MM/DD/ÅÅÅÅ), f.eks. 10/31/2009. Klik på kalenderikonet for at vælge udløbsdatoen.
Status	Status for licensen (Aktiv eller Inaktiv). Vælg status vha. valglisten.

Om blokerede kontakter

Hvis dit firma vil forhindre en kontakt i at modtage oplysninger, prøver eller lanceringsvarer til alle produkter, kan firmaadministratoren blokere kontakten. Når en kontakt er blokeret, modtager du en fejlmeddelelse, når du forsøger at udføre en af følgende handlinger:

- Oprette et nyt kontaktopkald til kontakten

- Afsende en eksisterende kontaktopkaldspost til kontakten

Et kontaktopkald kan være planlagt eller igangværende, før kontakten blokeres. Hvis kontakten er blokeret, før kontaktopkaldet afsendes, kan du ikke afsende kontaktopkaldet.

- Tilføje kontakten som en deltager til et kontobesøg
- Afsende en eksisterende kontobesøgspost, hvis den blokerede kontakt er den primære kontakt til kontobesøget

Et kontobesøg kan være planlagt eller igangværende, før den primære kontakt til besøget blokeres. Hvis den primære kontakt er blokeret, før kontobesøget afsendes, kan du kun afsende kontobesøgsposten, hvis du angiver en alternativ primær kontakt, som ikke er blokeret, til besøget.

Se [Blokering af kontakter](#) (på side 324) for at få oplysninger om blokering af kontakter.

Blokering af kontakter

Du blokerer en kontakt ved at vælge en værdi i feltet Kode for årsag til blokering på kontaktposten. Følgende værdier angives til feltet som standard, men dit firma kan tilføje tilpassede værdier til feltet:

- **Forretning.** Kontakten blokeres fra at modtage produktoplysninger og produktprøver pga. en forretningsbeslutning på højt niveau.
- **Se ikke.** Kontakten blokeres fra at modtage produktoplysninger og produktprøver pga. en forretningsbeslutning på højt niveau, der begrænser kontaktens synlighed af alle produktsæt.
- **Afsend ikke.** Kontakten blokeres fra at modtage produktoplysninger og produktprøver pga. en forretningsbeslutning, der ikke tillader, at noget produkt afsendes til lægen.
- **HR.** Kontakten blokeres fra at modtage produktoplysninger og produktprøver pga. en Human Resources-beslutning, der ikke tillader, at noget produkt deles med lægen.
- **Juridisk.** Kontakten blokeres fra at modtage produktoplysninger og produktprøver pga. en juridisk gennemgang af kontakten.

Se [Oprettelse og redigering af felter](#) for at få oplysninger om tilføjelse af tilpassede værdier til et felt. Se [Om blokerede kontakter](#) (på side 323) for at få oplysninger om, hvad der sker, når en kontakt blokeres.

Før du går i gang. Feltet Kode for årsag til blokering skal findes i layoutet af siden Detalje: Kontakt til din rolle. Se [Tilpasning af layout af statisk side](#) og [Angivelse af dynamiske sidelayout](#) for at få oplysninger om tilføjelse af felter til sidelayout.

Sådan blokerer du en kontakt

- 1 Vælg den kontakt, som du vil blokere.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Kontakt.
- 3 Vælg den relevante kode i feltet Kode for årsag til blokering på siden Redigering: Kontakt.
- 4 Gem ændringerne.

Om blokerede produkter til kontakter

Denne funktion er specifik for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Firmaadministratoren kan angive, at en kontakt blokeres fra at modtage oplysninger, prøver eller lanceringsvarer til et eller flere produkter. Du kan se de produkter, der er blokeret til en kontakt, i en skrivebeskyttet liste i det relaterede oplysningsafsnit Blokerede produkter på siden Detalje: Kontakt. Du kan tilføje, opdatere, fjerne eller slette blokerede produktposter i det relaterede oplysningsafsnit Blokerede produkter på siden Detalje: Kontakt.

BEMÆRK: Hvis det relaterede oplysningsafsnit Blokerede produkter er synligt på siden Detalje: Kontakt, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

Se [Blokerede produkter](#) (på side 754) for at få flere oplysninger om blokering af produkter til kontakter.

Afsendelse af marketing-e-mails vha. Oracle Eloqua Engage

Som salgsrepræsentant kan du sende marketing-e-mails til kundekontakter og kundeemner både individuelt eller i lister vha. Oracle Eloqua Marketing Cloud Service og dets tilføjelsesprodukt, Oracle Eloqua Engage. Da e-mailen sendes via Oracle Eloqua Engage, kan du spore e-mailen og bruge den i scoring og kvalificering af kundeemner og for at se, om modtageren har åbnet e-mailen. Se [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-websiten http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html](http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html) for at få oplysninger om Oracle Eloqua Engage.

BEMÆRK: Dit firma skal købe de påkrævede licenser for at bruge Oracle Eloqua Marketing Cloud Service og Oracle Eloqua Engage. Oracle Eloqua Marketing Cloud Service og Oracle Eloqua Engage er begge separat licenserede produkter fra Oracle CRM On Demand.

Oracle CRM On Demand sender ikke nogen e-mailadresser til Oracle Eloqua Engage for nogen kontakter eller kundeemner, som har afkrydsningsfeltet E-mail aldrig valgt på siden Detalje: Kontakt eller Detalje: Kundeemne. Nye kontakter eller kundeemner, som du opretter i Oracle CRM On Demand, kan modtage en marketing-e-mail fra Oracle Eloqua Engage, efter den er synkroniseret med Oracle Eloqua Marketing Cloud Service. Oracle Eloqua Engage respekterer frameldingsindstillinger, som du har udført på kontakten eller kundeemnet, så som ophævelse af en kontakts abonnement på modtagelse af marketing-e-mails eller lignende kommunikation. Kontakten eller kundeemnet modtager kun e-mailkommunikationer, hvis du har ryddet indstillingen E-mail aldrig i Oracle CRM On Demand, og den kontakt eller det kundeemne har tilmeldt sig eller abonnerer på e-mailkommunikationer, som er registreret i Oracle Eloqua Marketing Cloud Service.

Begrænsninger på antallet af e-mails, som du kan sende fra en liste

Der er grænser på det antal e-mails, som du kan sende på én gang. Når Oracle CRM On Demand sender e-mails fra en liste, begrænses antallet af e-mails, der sendes, af antallet af poster, der vises på den aktuelle side, som du ser i Oracle CRM On Demand. Hvis listen er sat til at vise 25 rækker, men der er 100 poster i hele listen, sender Oracle CRM On Demand 25 poster, når du klikker på Send e-mail via Engage, da det er, hvad der vises på den aktuelle side. Desuden begrænser browsere længden på parameteren, som Oracle CRM On Demand kan overføre til Oracle Eloqua Engage i URL'en, til 2048 tegn. Hvis listen over adresser i URL'en overskrider 2048 tegn, modtager du en fejlmeddelelse, der anmoder dig om at reducere antallet af poster i listen. Til Microsoft Internet Explorer-browseren er den samlede URL-længde begrænset til 2000 characters. Hvis det antages, at en gennemsnitlig e-mail er på 25 tegn, anbefales det, at du ikke sender mere end 40 e-mails ad gangen for at undgå disse browserbegrænsninger. Bedste praksis er at sende maks. 25 e-mails ad gangen fra en liste.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Integration. Kontakt Oracle CRM On Demand Customer Care, hvis dette privilegium ikke er aktiveret til din rolle. Desuden skal administratoren konfigurere e-mailleveringen, som beskrevet i Konfiguration af e-maill levering vha. Oracle Eloqua Engage. Dine logon-legimationsoplysninger, så som firma, brugernavn og adgangskode, skal også være konfigureret til Oracle Eloqua Engage.

Sådan sender du marketing-e-mails vha. Oracle Eloqua Engage

- 1 Naviger til siden Detalje: Kontakt, Liste: Kontakt, Detalje: Kundeemne eller Liste: Kundeemne.
- 2 Klik på Send e-mail via Engage øverst på detalje- eller listesiden.

Hvis du vælger afkrydsningsfeltet E-mail aldrig på en kontakts eller et kundeemnes detaljeside, modtager du en meddelelse om, at feltet E-mail aldrig er valgt, og at kontakten eller kundeemnet ikke vil modtage e-mailen, når du klikker på Send e-mail via Engage fra detaljesiden. Hvis du klikker på Send e-mail via Engage fra en listeside, modtager du kun denne meddelelse, hvis alle posterne i kontaktlisten eller kundeemnelisten har afkrydsningsfeltet Aldrig e-mail valgt.

Hvis du ikke har udfyldt feltet E-mail på en kontakts eller et kundeemnes detaljeside, modtager du en advarselmeddelelse om, at feltet E-mail skal udfyldes, for at du kan fortsætte, når du klikker på Send e-mail via Engage fra detaljesiden. Hvis du klikker på Send e-mail via Engage fra en listeside, sender Oracle CRM On Demand kun de poster i kontaktlisten eller kundeemnelisten, som har feltet E-mail sat til Oracle Eloqua Engage.
- 3 Indtast dine legitimationsoplysninger på logonskærm-billedet til Oracle Eloqua Engage, og klik på Log på
TIP: Klik på Husk mig, så du undgår at skulle indtaste dine legitimationsoplysninger, hver gang du åbner Oracle Eloqua Engage.
- 4 Vælg skabelonnavnet til din marketing-e-mail i vinduet Vælg skabelon.

Oracle Eloqua Engage indsætter e-mailadresserne til de kontakter eller kundeemner, som har feltet E-mail udfyldt i Oracle CRM On Demand, i e-mailens Til: -felt.
- 5 Gennemgå indholdet af e-mailen i Engage-vinduet, og personaliser indholdet efter behov.
- 6 Klik på Send i Engage-vinduet for at sende e-mailen.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om marketing-e-mails:

- Konfiguration af e-maill levering vha. Oracle Eloqua Engage
- Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-website <http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html>

Felter til kontakt

Brug siden Redigering: Kontakt-til at tilføje en kontakt eller opdatere detaljer til en eksisterende kontakt. Denne side viser alle felterne til en kontakt.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om kontakt-på siden Liste: Kontakt og siden Detalje: Kontakt. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om kontakt	
Konto	Konto, som kontakten er linket til. BEMÆRK: Det er muligt at linke en kontakt til mere end én konto. Se Linkning af kontakter til flere konti (på side 318) for at få flere oplysninger.
E-mail	Kontaktens e-mailadresse. Se Om specialtegn i e-mailadresser (på side 66) for at få oplysninger om de tegn, der understøttes til brug i e-mailadresser.
Opt-in	Bruges i USA og Europa til at angive, at en kunde udtrykkeligt har valgt at deltage i deres informationsdeling eller marketingkommunikation.
Opt-out	Bruges i USA og Europa til at angive, at en kunde udtrykkeligt har valgt <i>ikke</i> at deltage i deres informationsdeling eller marketingkommunikation.
Detaljeoplysninger om kontakt	
Kontakttype	Kontakttype, så som Potentiel kunde, Kvalificeret kundeemne, Kunde, Partner, Klient og Konkurrent. Værdien Klient er specifik for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition. BEMÆRK: Hvis du vælger værdien Klient i dette felt, udfyldes feltet Klient siden den automatisk med den aktuelle dato.
Afdeling	Navn på kontaktens afdeling.
Manager	Navn på kontaktens manager.
Kundeemnekilde	Kontaktens kundeemnekilde, så som Annonce, Direct mail, E-mail, Website og Andet.
Kildekampagne	Den kampagne, der genererede kontakten. Hvis kontakten oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten. Hvis kontakten oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.

Felt	Beskrivelse
Assistents navn	Navn på kontaktens assistent.
Assistents telefonnr.	Telefonnummer til kontaktens assistent.
Privat	Angiver, at kontakten er privat og ikke kan ses af andre brugere.
Send aldrig e-mail	Angiver, at kontakten ikke ønsker at modtage e-mail.
Grad	Standardværdier er PHD, M.D., D.O., MBA, RN, R.T., Farmaceut, Master of Science, Tandlæge, LPN og Master of Public Health. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Markedspotentiale	Standardværdier er Høj, Mellem og Lav. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Besøgsfrekvens	Standardværdier er Besøg ikke, 1-2 gange/år, 3-4 gange/år og >5 gange/år. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
ÅTD salg	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Rute	Standardværdier er Rute 1, Rute 2, Rute 3 og Rute 4. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Kode for årsag til blokering	En værdi i dette felt angiver, at kontakten er blokeret fra at modtage oplysninger, prøver eller lanceringsvarer til alle produkter. Se Om blokerede kontakter (på side 323) og Blokering af kontakter (på side 324) for at få flere oplysninger om funktionaliteten til kontaktblokering.
Sidste kontaktdato	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Bedste kontakttidspunkt	Angiver det bedste tidspunkt at få fat i kontakten på. Standardværdier er Først på eftermiddagen, Først på formiddagen, Aften, Sidst på eftermiddagen, Midt på formiddagen og Lørdag. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Yderligere oplysninger	
Felter til kontoadresse	Primær adresse. Arves fra den konto, der er linket til kontakten. Skrivebeskyttet.
Felter til kontaktadresse	Alternativ adresse til kontakten. BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er kontaktadresserne skrivebeskyttet, og adressefelterne ændres, så de opfylder kravene til fælles adresser. Andre brugere i firmaet kan se de fælles adressedata til private kontakter. Se Adresser for at få flere oplysninger om fælles adresser.

Felt	Beskrivelse
Ejer	<p>Aliaset for ejeren af kontaktposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer afspejler de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører.</p> <p>Du kan dele kontaktposter med andre brugere via siderne Team: Kontakt eller Team: Konto. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger om deling af poster med andre brugere.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om kontakten. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.
Tilgængeligt afsnit	
Aktuelt investeringsmix	Standardværdier er Aggressiv, Moderat og Konservativ. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Målsætning	Standardværdier er Kapitalbevaring, Indkomst, Indkomst/vækst, Balanceret, Vækst, Markant vækst og International diversificering. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Segment	Standardværdier er Funktionær, Arbejder, Landdistrikt/Landbrug, Massedetail, Meget velhavende, Høj nettoværdi, Pentamillionærer og Ultrahøj nettoværdi. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Erfaringsniveau	Standardværdierne er Ingen, Begrænset, God og Omfattende. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Risikoprofil	Standardværdier er Konservativ, Moderat og Aggressiv. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Primært mål	Standardværdier er Opsparing til barns uddannelse, Opsparing til universitet, Nyt bolig, Akkumulering af formue, Formueplanlægning, Bevarelse af aktiver og Pension. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Livsbegivenhed	Standardværdier er Ægteskab, Barnefødsel, Pension, Skilsmisse og Andet. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Investeringshorisont	Standardværdier er Kort sigt, Mellem sigt og Lang sigt. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Felt	Beskrivelse
Niveau	Standardværdier er Gold, Sølv, Bronze, Top 100, Top, Mellem og Lav. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Samlede passiver	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Samlet nettoværdi	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Samlet indkomst	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Samlede aktiver	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Samlede udgifter	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kreditscore	Dette felt er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Civilstand	Standardværdier er Single, Fraskilt, Gift, Partner, Separeret, Enke og Enkemand. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Eje eller leje	Standardværdier er Eje eller Leje. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Boligværdi	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Fødselsdato	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Skatteramme	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kunde-id	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Køn	Standardværdier er K og M. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Selvstændig	Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Klient siden den	Udfyldes automatisk med den aktuelle dato, når feltet Kontakttype er sat til Klient. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Henvist af	Den person, der henviste kontakten. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kvalificeret dato	Udfyldes automatisk med den aktuelle dato, hvor klienten er kvalificeret. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Status	Kontaktens status. Standardværdier er Aktiv, Hvilende henlagt eller Lukket henlagt. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Profession	Klientens profession. Feltet er specifikt for Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Salgsmuligheder

Brug salgsmulighedssiderne til at oprette, opdatere og spore salgsmuligheder. *Salgsmuligheder* er potentielle salgshandler, der på et eller andet tidspunkt kan inkluderes i indtægtsprognostisering.

Du kan oprette en salgsmulighed ved at konvertere et kvalificeret kundeemne til en salgsmulighed, eller du kan oprette en ny salgsmulighed til en eksisterende konto eller kontakt.

Salgsmulighedsposter hjælper dig med at håndtere salgspipeline, mens du arbejder med at lukke handler. Alle salgsmulighedsoplysningerne er synlige på ét sted og er linket til relaterede oplysninger om kundeemne, kontakt og konto. Oplysningerne giver et komplet billede af salgsmuligheden og kunden.

Om salgsmuligheder og prognoser

En *salgsmulighed* er en potentiel omsætningsgenererende transaktion, der kan medtages i salgsprognosen, når den når et bestemt punkt i salgsprocessen. For at en salgsmuligheds- eller produktomsætningspost kan komme i betragtning til medtagelse i en prognose, skal posten have en lukkedato, der ligger inden for prognoseperioden, og ejes af en prognosedeltager. Prognoseperioderne og -deltagerne fastlægges som en del af prognosedefinitionen. Se [Prognoser](#) (på side 354) for at få flere oplysninger om prognoser.

BEMÆRK: Dit firma kan konfigurere forskellige salgsprocesser til forskellige roller og forskellige salgsmulighedstyper. Salgsprocessen, der er baseret på salgsmulighedstypen, tilsidesætter den standardsalgprocessen på basis af din brugerrolle. Når du opretter en salgsmulighed, tildeles standardsalgprocessen for din brugerrolle til salgsmuligheden. Hvis du vælger en salgsmulighedstype, der har en tildelt salgsproces, fastlægges salgsprocessen til salgsmuligheden af den salgsmulighedstype, som du valgte.

Tip til håndtering af salgsmulighedsposter

Opdatering af salgsmulighedsoplysninger, mens du arbejder med at lukke en handel, skaber klar teamkommunikation og sikrer nøjagtige prognoser og rapporter. Det er især vigtigt at holde bestemte felter på siden Detalje: Salgsmulighed ajour:

- Felterne Omsætning, Lukkedato og Salgsstadie er kritiske til sporing af pipeline-historik og bruges til tendensanalyser og prognostisering.
- Hvis firmaet baserer sine prognoser på salgsmuligheder, skal du markere afkrydsningsfeltet Prognose på en salgsmulighedspost for at føje salgsmuligheden til den prognosticerede omsætning på det relevante tidspunkt i salgsprocessen. Hvis firmaet baserer sine prognoser på produkter, skal du i stedet markere afkrydsningsfeltet Prognose på de linkede produkter.

Salgsstadier

Hver salgsproces defineres af bestemte stadier. Hvert salgsstadie har bestemte aktiviteter og leverancer eller opgaver, der skal udføres, før salgsmuligheden rykker videre til næste salgsstadie. Mens du arbejder med en salgsmulighed, evaluerer du den i forhold til klart definerede kriterier til hvert stadie i firmaets salgscyklus.

- Opdater feltet Salgsstadie i salgsmulighedsposten i takt med, at kriterier opfyldes.
- Feltet Sandsynlighed % i salgsmulighedsposten viser som standard en værdi, der vedrører det valgte salgsstadie til salgsmuligheden. Du kan evt. ændre denne værdi for bedre at afspejle den bestemte

salgsmulighed, mens den er i det salgsstadie. Når salgsstadiet ændres, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % imidlertid automatisk til standard sandsynlighedsværdien til det nye salgsstadie, medmindre funktionen Masseopdatering bruges til at ændre salgsstadiet. Hvis du bruger funktionen Masseopdatering til at ændre værdien i feltet Salgsstadie på en eller flere poster, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % på posterne ikke til standard sandsynlighedsprocenten til det nye salgsstadie.

- Feltet Forventet omsætning viser en valutaværdi, der er beregnet på basis af feltet Omsætning, ganget med værdien i feltet Sandsynlighed %. Dette tal bruges til prognosticering.
- Opdater feltet Næste trin for at afspejle kriterierne for det næste stadie i salgscyklussen.

Om salgsstadier i søgninger og listefiltre

De salgsstadier, som du vælger i søgekriterier og listefiltre, fastlægges på følgende måde:

- I en målrettet søgning efter posttypen Salgsmulighed i handlingslinjen kan du, hvis feltet Salgsstadie er tilgængeligt som et søgefelt, vælge kun de salgsstadier, der er knyttet til den salgsproces, som er angivet til din brugerrolle, eller salgsstadierne til standardsalgprocessen, hvis ingen salgsproces er angivet til din rolle. De tilgængelige salgsstadier begrænses ikke af salgsmulighedstypen, selv om feltet Salgsmulighedstype er tilgængeligt i et søgefelt i handlingslinjen, og du vælger en salgsmulighedstype til søgningen.
- I en avanceret søgning efter posttypen Salgsmulighed kan du vælge et hvilket som helst salgsstadie som findes i Oracle CRM On Demand som filterværdier til feltet Salgsstadie. De tilgængelige filterværdier begrænses ikke til salgsstadierne til en bestemt salgsproces, selv om en standardsalgproces er angivet til rollen, eller du vælger en salgsmulighedstype som et filter til søgningen.
- Når et listefilter konfigureres til posttypen Salgsmulighed, kan du vælge et hvilket som helst salgsstadie som findes i Oracle CRM On Demand som filterværdier til feltet Salgsstadie. De tilgængelige filterværdier begrænses ikke til salgsstadierne til en bestemt salgsproces, selv om en standardsalgproces er angivet til rollen, eller du vælger en salgsmulighedstype som et filter til listen.

Prognosticering

Når Oracle CRM On Demand genererer prognoser, fastlægges det, hvilke poster, felter og data skal medtages i henhold til prognosticeringsmetoden. Hvis bestemte betingelser er opfyldt, medtages de poster i prognoserne:

- **Lukkedato.** Oracle CRM On Demand verificerer, at lukkedatoen til salgsmuligheds- eller produktomsætningsposten ligger inden for prognoseperioden:
 - Hvis firmaets prognoser er baseret på salgsmulighedsomsætning, skal salgsmulighedsposten (enten alene eller linket til produkter) vise en lukkedato, der ligger inden for prognoseperioden.
 - Hvis firmaets prognoser er baseret på produktomsætning, skal produktomsætningsposten vise en lukkedato, der ligger inden for prognoseperioden.

- **Forventet omsætning.** Oracle CRM On Demand beregner de forventede omsætningsprognosedata på følgende måde:

Beregner totalen til felterne for forventet omsætning i salgsmuligheds- eller produktomsætningsposterne og viser summen i feltet Forventet omsætning i prognoseposten.

BEMÆRK: Indstillingen Gennemsnitsberegning af produktsandsynlighed skal være valgt på firmaprofilen, for at salgsmulighedens forventede omsætning nøjagtigt afspejler forventet omsætning på basis af salgsmulighedsprodukter. Aktivering af funktionaliteten til gennemsnitsberegning af

produksandsynlighed sikrer, at sandsynlighedsprocenten (som registreret i feltet Sandsynlighed %) til hver produktomsætningspost er medtaget som en del af beregningen. Medmindre indstillingen Aktiver automatisk opdatering af totaler for salgsmulighed er valgt på firmaprofilen, skal du desuden klikke på knappen Totaler: Opdater salgsmulighed for at opdatere salgsmulighedens forventede omsætning. Se [Linkning af produkter til salgsmuligheder](#) (på side 339) for at få flere oplysninger om opdatering af totaler for salgsmulighed.

- **Pipeline.** Oracle CRM On Demand beregner pipeline-prognosedata på følgende måde: beregner totalen til omsætningsfelterne i salgsmuligheds- eller produktomsætningsposterne til alle potentielle handler inden for prognoseperioden uanset status og viser summen i feltet Pipeline i prognoseposten.

BEMÆRK: Til tilbagevendende produktomsætning medtages kun det omsætningsbeløb, der vedrører prognoseperioden, og ikke den samlede produktomsætning.

- **Prognose.** Oracle CRM On Demand henter data i feltet Omsætning fra poster med afkrydsningsfeltet Prognose markeret og viser summen i feltet Prognose i prognoseposten:

- Hvis firmaet baserer sine prognoser på salgsmuligheder, medtages salgsmulighedsposter, der har afkrydsningsfeltet Prognose markeret.
- Hvis firmaet baserer sine prognoser på produkter, medtages produktomsætningsposter, der har afkrydsningsfeltet Prognose markeret.

BEMÆRK: Flaget Prognose angiver, at der er en høj sandsynlighed for, at salgsmuligheden vil blive lukket. Når dette flag er markeret, medtages den tilsvarende omsætning således i de prognosticerede omsætningstotaler.

Flaget Prognose fastlægger ikke, om en salgsmuligheds- eller produktomsætningspost er en del af den generelle prognosepost.

- **Lukket omsætning.** Oracle CRM On Demand henter data i feltet Omsætning fra **poster med salgsstadiet Lukket/Vundet og viser totalen i feltet Lukket omsætning i prognoseposten:**

- Hvis firmaet baserer sine prognoser på salgsmuligheder, medtages salgsmulighedsposter med en lukkedato inden for prognoseperioden.
- Hvis firmaet baserer sine prognoser på produkter, medtages produktomsætningsposter med en start/lukkedato inden for prognoseperioden.

BEMÆRK: Til tilbagevendende produktomsætning medtages kun det omsætningsbeløb, der vedrører prognoseperioden, og ikke den samlede produktomsætning.

Arbejde med hjemmesiden Salgsmulighed

Salgsmulighed-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af salgsmuligheder.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Salgsmulighed-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en salgsmulighed

Du kan oprette en salgsmulighed ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt viste salgsmuligheder. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til salgsmulighed](#) (på side 351) for at få flere oplysninger.

Arbejde med salgsmulighedslister

Afsnittet Salgsmulighedslister viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til salgsmuligheder.

Salgsmulighedsliste	Filtre
Alle salgsmuligheder	Alle salgsmuligheder, som du kan se
Alle lukkede salgsmuligheder	Salgsmuligheder, hvor feltet Salgsstadiet er sat til Lukket/Vundet
Alle store salgsmuligheder	Salgsmuligheder, hvor omsætningen er større end 100.000
Nyligt oprettede salgsmuligheder	Alle salgsmuligheder, som du kan se, sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede salgsmuligheder	Alle salgsmuligheder, som du kan se, sorteret efter ændringsdato
Mine prognosesalgsmuligheder	Salgsmuligheder, hvor afkrydsningsfeltet Prognose er markeret
Mine salgsmuligheder	Salgsmuligheder med dit navn i feltet Ejer
Mine bedste salgsmuligheder	Salgsmuligheder, som du ejer, hvor feltet Prioritet er sat til Høj
Mine nyligt oprettede salgsmuligheder	Alle salgsmuligheder, som du oprettede, sorteret efter oprettelsesdato
Mine nyligt ændrede salgsmuligheder	Alle salgsmuligheder, som du ændrede, sorteret efter oprettelsesdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste salgsmuligheder

Dette afsnit viser de salgsmuligheder, som du senest har set.

Arbejde med salgsmulighedsopgaver

Afsnittet Mine åbne salgsmulighedsrelaterede opgaver viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst efter prioritet. Du eller din manager angiver forfaldsdato eller prioritet.

Opgaveprioriteten, så som 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav, er angivet af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet, pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højeste), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se Ændring af valglisteværdier for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglisten, så som feltet Prioritet.

- Klik på linket Emne for at gennemgå en opgave.
- Klik på salgsmulighedsnavnet for at gennemgå den salgsmulighed, som opgaven er tilknyttet.
- Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over opgaver.

Brug af rapporter til analyse af pipeline

Et eller flere rapportafsnit kan være vist på Salgsmulighed-hjemmesiden. Firmaadministratoren kan angive de rapportafsnit, der vises på siden. I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Pipelineanalyse til indeværende kvartal, som viser en kvartalsanalyse af pipeline i diagramformat. Se [Analyse af pipeline](#) (på side 345) for at få oplysninger om brug af afsnittet Pipelineanalyse til indeværende kvartal.

Tilføjelse af afsnit til din Salgsmulighed-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje flere afsnit til hjemmesiden Salgsmulighed afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Salgsmulighed-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Salgsmulighed-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Salgsmulighed-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Salgsmulighed-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af salgsmuligheder

Udfør følgende opgaver for at håndtere salgsmuligheder:

- [Omtildeling af salgsmuligheder](#) (på side 336)
- [Spring af partnere og konkurrenter til salgsmuligheder](#) (på side 337)

- [Adgang til salgsproces-coach](#) (på side 338)
- [Linkning af produkter til salgsmuligheder](#) (på side 339) (tillader sporing af produktomsætning)
- [Analyse af pipeline](#) (på side 345)
- [Oprettelse af særlig prissætningsanmodning fra en salgsmulighed](#) (på side 345)
- [Angivelse af overordnede og underordnede salgsmuligheder](#) (på side 346)
- [Oprettelse af handelsregistrering fra en salgsmulighed](#) (på side 347)
- [Opdeling af salgsmulighedsomsætning mellem teammedlemmer](#) (på side 348)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Brug af vurderingsscripts](#) (på side 169)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om salgsstadier og funktionen Masseopdatering](#) (på side 350)
- [Arbejde med Oracle Social Network](#) (på side 487)

Omtildeling af salgsmuligheder

Hvis dine adgangsniveauer tillader det, kan du manuelt omtildele en salgsmulighed ved at ændre ejeren eller den primære tilpassede bog i salgsmulighedsposten.

BEMÆRK: Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen Salgsmulighed, kan du tildele en salgsmulighedspost til en ejer eller til en primær tilpasset bog. Du kan imidlertid ikke tildele en salgsmulighedspost til både en ejer og en primær tilpasset bog. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Hvis dit firma bruger tildelingsprocessoren og posttypen Salgsmulighed er konfigureret til brugertilstanden eller blandet tilstand for postejerskab, kan du også omtildele en salgsmulighed til en ny ejer ved at markere afkrydsningsfeltet Omtildel salgsmulighed.

Sådan omtildeler du en salgsmulighed

- 1 Vælg den salgsmulighed, som du vil omtildele.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Salgsmulighed.
- 3 Gør et af følgende på siden Redigering: Salgsmulighed:
 - Klik på ikonet Opslag i feltet Ejer eller feltet Bog, og vælg dernæst en anden bruger eller bog i opslagsvinduet.
 - Marker afkrydsningsfeltet Omtidel salgsmulighed for at udløse tildelingsprocessoren til at omtildele salgsmuligheden.

BEMÆRK: Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

- 4 Gem ændringerne.

BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning.

Sporing af partnere og konkurrenter til salgsmuligheder

Oracle CRM On Demand indeholder områder, hvor du kan spore oplysninger om partnere eller konkurrenter til salgsmuligheder. Det kan f.eks. være, at du vil spore firmaer (konti), som du handler med til salgsmulighed XYZ eller firmaer (konti), som du konkurrerer om til salgsmulighed XYZ.

For at gøre det skal du først linke den konto, der fungerer som partner eller konkurrent, til salgsmulighedsposten. (Du kan linke lige så mange partner- eller konkurrentkonti, som du ønsker). Dernæst føjer du oplysninger til siden Redigering af salgsmulighedspartner eller Redigering af salgsmulighedskonkurrent om partneren eller konkurrenten, så som styrker og svagheder.

Før du går i gang. Opret en kontopost til hver partner eller konkurrent, som du vil linke til salgsmuligheden. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få oplysninger om tilføjelse af poster.

Sådan sporer du partner- og konkurrentoplysninger til salgsmuligheder

- 1 Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2 Rul til afsnittet Salgsmuligheds partnere eller afsnittet Salgsmuligheds konkurrenter på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør et af følgende:
 - Klik på Tilføj for at linke en konto.
 - Klik på linket Rediger ved siden af den eksisterende partner eller konkurrent for at opdatere oplysninger.

- 3** Indtast de påkrævede oplysninger på siden Salgsmulighedspartner eller Salgsmulighedskonkurrent. I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til sporing af partner- eller konkurrentoplysninger.

Felt	Kommentarer
Salgsmulighedspartner	Klik på ikonet Opslag, og vælg den konto, som du vil spore relation og oplysninger for, som partner til denne salgsmulighed. Feltet er påkrævet.
Salgsmulighedskonkurrent	Klik på ikonet Opslag, og vælg den konto, som du vil spore relation og oplysninger for, som konkurrent til denne salgsmulighed. Feltet er påkrævet.
Rolle	Vælg en indstilling, der definerer relationen mellem salgsmuligheden og denne konto.
Omvendt rolle	Vælg den indstilling, der definerer den omvendte relation eller rolle.
Startdato	Brug dette felt til at registrere startdatoen for et partnerskab. Standardværdien er dags dato. Feltet er påkrævet.
Slutdato	Brug dette felt til at registrere udløbsdatoen for et partnerskab.
Primær kontakt	Nøglepartner eller konkurrentkontakt til denne salgsmulighed.

- 4** Gem posten.

Adgang til salgsproces-coach

På hvert salgsstadium i en salgsmulighed kan firmaet have brug for at indsamle specifikke oplysninger alt efter firmaets forretningspraksis. Som en hjælp til at udfylde oplysningerne kan firmaadministratoren konfigurere opfølgingsopgaver, kræve, at du udfylder specifikke oplysninger og tilføje oplysninger, som du skal gennemgå ved hver fase i salgsprocessen.

Bemærk: Dit firma kan konfigurere forskellige salgsprocesser (stadier, sandsynligheder og coaching-oplysninger) til forskellige roller og forskellige salgsmulighedstyper. Hvis f.eks. nogle salgsrepræsentanter sælger produkter, mens andre sælger ydelser, kan de være linket til forskellige roller og derved se forskellige indstillinger til salgsstadier og forskellige retningslinjer i salgsproces-coach.

Sådan får du adgang til coach-oplysninger vedrørende salgsstadierne

- 1** Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2** Klik på knappen Coach på siden Detalje: Salgsmulighed.
- 3** Gennemgå siden Proces-coach for oplysninger, som firmaadministratoren har konfigureret, og opdater salgsmulighedsposten som relevant.

TIP: Du kan udskrive oplysningerne ved at højreklikke på siden Proces-coach.

BEMÆRK: Klik på *Vis* i rækken til en vedhæftning i afsnittet *Nyttige ressourcer* for at få flere oplysninger.

- 4 Klik på *Rediger* for at opdatere salgsmuligheden, og revider postoplysningerne for at opfylde coach-instruktionerne.
- 5 Gem salgsmulighedsposten.
- 6 Når du opdaterer feltet *Salgsstadie*, anmoder applikationen dig om at udfylde de påkrævede felter. Nogle felter standardangives muligvis til bestemte værdier, men de kan opdateres.
- 7 Klik på *Luk* i vinduet *Proces-coach*.

Hvis firmaadministratoren har konfigureret det således, føjes nogle opgaver til denne salgsmulighed og salgsmulighedens linkede konto, når du gemmer posten.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- Opsætning af salgsprocesser, kategorier og coaches

Linkning af produkter til salgsmuligheder

Du kan linke produkter til salgsmuligheder for at gøre følgende:

- Spore, hvilke produkter hører til salgsmuligheden
- Beregne omsætning fra salgsmulighed på basis af produktomsætning
- Basere firmaets prognoser på produktomsætning og produktmængder

Du kan også linke et produkt til en salgsmulighed, når du opretter salgsmuligheden. Hvis firmaadministratoren har aktiveret knappen *Gem* og tilføj produkt på siden *Redigering af salgsmulighed*, kan du klikke på knappen *Gem* og tilføj produkt for at gemme den nye salgsmulighedspost og navigere direkte til siden *Redigering af produktomsætning*. Hvis du annullerer produktomsætningsposten, viser Oracle CRM On Demand siden *Detalje: Salgsmulighed* til den tidligere gemte salgsmulighedspost.

Hvis din brugerrolle har mindst et af følgende privilegier, kan du bruge masseopdateringsfunktionen til at opdatere værdierne i en gruppe produktomsætningsposter, der er linket til en salgsmulighed på samme tid:

- Masseopdater hvilket som helst felt
- Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet

Knappen *Masseopdatering* er tilgængelig i afsnittet *Salgsmulighed - Produktomsætninger* på siden *Detalje: Salgsmulighed* og er også tilgængelig på siden *Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning*, som åbner, når du klikker på linket *Vis fuld liste* i afsnittet *Salgsmulighed - Produktomsætninger* på siden *Detalje: Salgsmulighed*.

BEMÆRK: Hvis din brugerrolle har privilegiet *Masseopdater redigerbare felter*, der er tilgængelige på sidelayoutet, og ikke har privilegiet *Masseopdater hvilket som helst felt*, kan den samling felter, som du kan opdatere via funktionen *Masseopdater*, være begrænset. Se [Opdatering af grupper af poster](#) (på side 150) for at få flere oplysninger om, hvordan privilegierne fastlægger de felter, som du kan opdatere.

Om opdatering af totaler for salgsmulighed

Afhængig af firmaets opsætning kan omsætning og forventet omsætning på en salgsmulighed blive opdateret automatisk, når du opdaterer de produkter, der er linket til salgsmuligheden. Hvis administratoren vælger indstillingen Aktiver automatisk opdatering af totaler for salgsmulighed på firmaprofilen, opdateres omsætning og forventet omsætning på en salgsmulighed automatisk, når du foretager en ændring af et produkt, der er linket til den salgsmulighed. På lignende vis opdateres omsætning og forventet omsætning på en salgsmulighed automatisk, når du linker et produkt til salgsmuligheden eller fjerner et produkt fra salgsmuligheden.

Hvis administratoren ikke vælger indstillingen Aktiver automatisk opdatering af totaler for salgsmulighed på firmaprofilen, opdateres omsætning og forventet omsætning på en salgsmulighed ikke automatisk, når du opdaterer de produkter, der er linket til salgsmuligheden. I stedet er knappen Opdater totaler: Salgsmulighed tilgængelig i titellinjen til det relaterede oplysningsafsnit Salgsmulighed - Produktomsætninger på siden Detalje: Salgsmulighed. For at opdatere omsætning og forventet omsætning på salgsmuligheden, efter du har foretaget en ændring af et af produkterne, der er linket til en salgsmulighed, skal du klikke på knappen Opdater totaler: Salgsmulighed.

Felterne Mængde og Omsætning på siden Redigering af produktomsætning skal være vist og udfyldt, for at knappen Opdater totaler: Salgsmulighed virker korrekt. Administratoren kan tilpasse sidelayoutet for at gøre felterne tilgængelige.

Om gennemsnitsberegning af produktsandsynlighed

Når salgsmulighedsomsætningen beregnes, afhænger den beregning, der udføres, af om indstillingen Gennemsnitsberegning af produktsandsynlighed aktiveret er aktiveret på firmaprofilen på følgende måde:

- Hvis indstillingen Gennemsnitsberegning af produktsandsynlighed er valgt, bruger Oracle CRM On Demand hvert linket produkt til at opdatere feltet Omsætning og feltet Sandsynlighed i procent på salgsmuligheden. Forventet omsætning beregnes derfor vha. den gennemsnitlige sandsynlighed til alle linkede produkter.
- Hvis indstillingen Gennemsnitsberegning af produktsandsynlighed ikke er valgt på firmaprofilen, bruger Oracle CRM On Demand den samlede produktomsætning til hvert linket produkt til at opdatere feltet Omsætning på salgsmuligheden. Værdien i feltet Sandsynlighed i procent på salgsmuligheden opdateres ikke. Forventet omsætning beregnes derfor vha. den eksisterende procent i feltet Sandsynlighed i procent på salgsmuligheden.

BEMÆRK: Metoden til beregning af forventet omsætning er den samme uanset indstillingen af afkrydsningsfeltet Aktiver automatisk opdatering af totaler for salgsmulighed på firmaprofilen.

Før du går i gang:

- Firmaet skal underrette dig om den prognosticeringsmetode, der skal anvendes. Firmaets prognosticeringsmetode fastlægger de felter, som du skal vælge, når produkter linkes til salgsmulighederne.
- Din brugerrolle skal omfatte mindst ét af følgende privilegier: Masseopdater hvilket som helst felt eller Masseopdater redigerbare felter, der er tilgængelige på sidelayoutet, for at kunne opdatere en gruppe poster.

Sådan linker du produkter til salgsmuligheder

- 1 Vælg salgsmuligheden.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.

- 2 Rul ned til afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætn. på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør et af følgende:
 - Klik på Tilføj for at linke et produkt.
 - Klik på linket Rediger ved siden af det eksisterende produkt for at opdatere produktoplysninger.
- 3 Udfyld felterne Mængde, Indkøbspris og Lukkedato på siden Redigering af salgsmuligheds produktomsætning.
- 4 Udfyld felterne Frekvens og Antal perioder i afsnittet Oplysninger om tilbagevendende omsætning, hvis produktet repræsenterer tilbagevendende omsætning.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Prognose, hvis firmaet prognosticerer omsætning på basis af produktomsætning, og du vil medtage denne produktomsætningspost som en del af de prognosticerede omsætningstotaler eller de prognosticerede mængder eller begge.
BEMÆRK: Det er bedst ikke at markere afkrydsningsfeltet Prognose på salgsmulighedens produktomsætningspost, hvis firmaet prognosticerer omsætning på basis af salgsmuligheder frem for produkter.
- 6 Gem posten.

Sådan beregner du omsætning fra salgsmulighed på basis af linket produktomsætning

- 1 Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2 Rul ned til afsnittet Produktomsætning på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør følgende:
 - Klik på Tilføj for at linke et produkt.
 - Klik på linket Rediger ved siden af det eksisterende produkt for at opdatere produktoplysninger. (Hvis inline-redigering er aktiveret, kan du redigere felterne for produktomsætning inline på siden Detalje: Salgsmulighed. Se [Opdatering af linkede poster fra hovedposter](#) (på side 121) for at få flere oplysninger om redigering af felter i afsnit med relaterede oplysninger).
- 3 Udfyld felterne Mængde, Indkøbspris og Start/Lukkedato på siden Redigering af salgsmuligheds produktomsætning.
- 4 Udfyld felterne Frekvens og Antal perioder i afsnittet Oplysninger om tilbagevendende omsætning, hvis produktet repræsenterer tilbagevendende omsætning.
- 5 Gem posten.
- 6 Hvis knappen Opdater totaler: Salgsmulighed er tilgængelig i afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætning på siden Detalje: Salgsmulighed, skal du klikke på Opdater totaler: Salgsmulighed for at opdatere salgsmulighedstotalerne.

Derved sammenlægges produktomsætning for hvert linket produkt og vises i felterne Omsætning og Forventet omsætning til salgsmuligheden.

Sådan baserer du firmaets prognoser på produktomsætningsposter

1 Vælg salgsmuligheden.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af salgsmuligheder.

2 Rul ned til afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætn. på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør et af følgende:

- Klik på Tilføj for at linke et produkt.
- Klik på Rediger for at opdatere produktoplysninger. (Hvis inline-redigering er aktiveret, kan du redigere felterne for salgsmuligheds produktomsætning inline på siden Detalje: Salgsmulighed. Se [Opdatering af linkede poster fra hovedposter](#) (på side 121) for at få flere oplysninger om redigering af felter i afsnit med relaterede oplysninger).

3 På siden Redigering af salgsmuligheds produktomsætning:

- a** Udfyld felterne Mængde, Indkøbspris og Start/lukkedato.
- b** Sørg for, at datoen i feltet Start/lukkedato ligger inden for prognoseperioden, og at posten ejes af en prognosedeltager.
- c** Marker afkrydsningsfeltet Prognose for at angive, at disse postoplysninger skal bidrage til totaler for prognoseomsætning.
- d** Udfyld felterne Frekvens og Antal perioder i afsnittet Oplysninger om tilbagevendende omsætning, hvis produktet repræsenterer tilbagevendende omsætning.

4 Gem posten.

BEMÆRK: Hvis et produkt ikke er solgt, kan du opdatere den tilknyttede start/lukkedato og fravælge afkrydsningsfeltet Prognose på siden Produktomsætning til det produkt for at forhindre, at omsætningen fra produktet lægges til firmaets prognoser. Alternativt kan du fjerne produktet fra salgsmuligheden, hvis et af flere produkter, der er linket til salgsmuligheden, tilbageholdes, og oprette en anden salgsmulighed til produktet for at forhindre, at omsætningen medtages i prognosen.

Sådan opdaterer du en gruppe produktomsætningsposter til salgsmulighed

1 Rul ned til afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætninger på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør et af følgende:

- Hvis du kun vil opdatere de poster, der vises i øjeblikket i afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætninger, skal du klikke på Masseopdatering.
- Hvis du vil opdatere flere poster, end der vises i øjeblikket i afsnittet Salgsmulighed - Produktomsætninger, skal du klikke på Vis fuld liste for at åbne listen over produktomsætningsposter til salgsmulighed og dernæst klikke på Masseopdatering på siden Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning.

BEMÆRK: Når du klikker på Masseopdatering på siden Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning, er kun de poster, der vises på siden Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning, tilgængelige til opdatering. Hvis du f.eks. kun viser 10 poster på siden Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning, kan du kun opdatere de 10 poster. Du kan få vist maksimalt 100 poster på siden Liste: Salgsmulighed - Produktomsætning. Hvis der er mere end 100 poster i listen, kan du gentage opgave, indtil alle posterne er opdateret.

2 Trin1: Ryd afkrydsningsfeltet for posterne, som du ikke vil opdatere, og klik dernæst på Næste.

3 Trin 2: Marker de felter, som du vil opdatere, og indtast nye værdier til de felter.

Du kan markere op til fem felter, der skal opdateres til nye værdier. Lad kolonnen Værdi stå tom i trin 2 for at fjerne eksisterende værdier fra et felt.

4 Klik på Afslut.

Felter til salgsmuligheds produktomsætning

I følgende tabel beskrives feltoplysninger til produktomsætning. Administratoren kan tilføje, ændre label til- eller slette felter, så de felter, som du ser, kan derfor være forskellige fra dem i denne tabel.

ADVARSEL: Hvis firmaet baserer sine produkter på produkter, kan de oplysninger, som du indtaster til produktomsætning, påvirke beregningerne.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om produkt	
Produktnavn	Kun produkter, der er markeret som Bestilbar af firmaadministratoren, kan vælges. Når du linker et produkt til denne salgsmulighed, kopieres følgende felter fra produktdefinitionen: Produktkategori, Partnr., Type, Status og Beskrivelse.
Mængde	Antal enheder, som kunden bestiller. Til et tilbagevendende produkt skal du indtaste mængden af produktet pr. tilbagevendende periode. Indtast f.eks. 10 her, hvis du sender 10 printertonere hver måned.
Indkøbspris	Produktpris.
Omsætning	Mængden ganget med indkøbsprisen. Omsætningen kan ikke overskrives. Feltet påvirker prognoserne til salgsmulighedsprodukter.
Produktkategori	Kategori, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Partnr.	Nummer, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Type	Type, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Status	Status, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om partneren. Grænsen er på 250 tegn.
Oplysninger om tilbagevendende omsætning	

Felt	Beskrivelse
Start/lukkedato	<p>Denne dato overføres fra lukkedatoen på salgsmuligheden. Til produktomsætningsvaren er denne dato den forventede lukkedato. Til et tilbagevendende produkt er denne dato startdatoen. Tilføj en post for det fulde tilbagevendende beløb og en anden post for den forholdsmæssigt fordelte ordre til et tilbagevendende produkt med en lukkedato, der slutter på den sidste dag i måneden og en startdato midt i måneden.</p> <p>Eksempel: Du begynder at levere papir til et firma den 15. maj. Derefter sender du for \$500 papir i slutningen af hver måned til og med slutningen af året.</p> <p>Tilføj en produktpost med disse værdier for ordren midt på måneden: Omsætning = \$250 Mængde = 1</p> <p>Tilføj en anden produktpost med disse værdier for den tilbagevendende ordre: Omsætning = \$500 Mængde = 1 Frekvens = Månedlig Antal perioder = 7 (juni til og med december).</p>
Frekvens	<p>Frekvens til et tilbagevendende produkt.</p> <p>Perioden <i>Hver anden uge</i> betyder hver fjortende dag.</p> <p>Når du udfylder dette felt, skal du også udfylde feltet Antal perioder.</p>
Antal perioder	<p>Antal perioder til den tilbagevendende produktomsætning. Tilbagevendende omsætning understøtter maksimalt 260 perioder. Den tidsvarighed, der dækkes af det samlede antal perioder, varierer på basis af den valgte hyppighed (i feltet Frekvens). Hvis du f.eks. har ugentligt tilbagevendende omsætning, kan du spore omsætning i op til fem år.</p> <p>BEMÆRK: Når du udfylder dette felt, skal du også udfylde feltet Frekvens.</p>
Salgsoplysninger	
Salgsstadie	Skrivebeskyttet. Salgsstadie overføres fra salgsmuligheden.
Sandsynlighed	<p>Sandsynligheden for vellykket udfald til produktsalget. Den første værdi i feltet overføres fra salgsmulighedens salgsstadie. Du kan evt. ændre værdien for bedre at afspejle det bestemte produkt.</p> <p>Når salgsstadiet ændres, viser værdien i feltet Sandsynlighed til salgsmulighedsposten som standard den værdi, der er relateret til det nye salgsstadie, men værdien i feltet Sandsynlighed til produktet overskrives ikke.</p> <p>BEMÆRK: Hvis funktionen Masseopdatering bruges til at ændre salgsstadiet til en eller flere salgsmuligheder, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % til salgsmuligheder ikke til standard sandsynlighedsprocenten til det nye salgsstadie.</p>
Forventet omsætning	En valutaværdi, der er beregnet på basis af feltet Omsætning, ganget med værdien i feltet Sandsynlighed %.
Konto	Konto, der er linket til denne salgsmulighed. Skrivebeskyttet.

Felt	Beskrivelse
Ejer	<p>Person, der er tildelt til denne salgsmulighed. Værdien standardangives til salgsmulighedsejeren. Efterfølgende ændringer af salgsmulighedsejeren afspejles ikke i dette felt.</p> <p>Generelt kan ejeren opdatere postdetaljer, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Adgangsniveauer kan dog ændres for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Denne værdi påvirker de poster, der medtages i prognoser samt i rapporter, som du eller dine managere kører (fra siderne Rapporter og Instrumentbræt).</p> <p>Hver post har kun én ejer. Salgsmulighedsposter kan imidlertid deles med andre brugere via siderne Team: Salgsmulighed eller Team: Konto. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få instruktioner.</p>
Prognose	Indikator for medtagelse af dette produkt i prognosticeringstotaler.

Analyse af pipeline

I standardudgaven af Oracle CRM On Demand viser afsnittet Pipelineanalyse til indeværende kvartal på Salgsmulighed-hjemmesiden en kvartalsanalyse af pipeline i diagramformat. Du kan bruge denne analyse som en hjælp til at identificere muligheder og udfordringer. I dette afsnit kan du anbringe markøren på diagrammet for at se specifikke oplysninger, klikke på et segment for at gennemgå en detaljeret rapport eller ændre kategorierne i rullelisterne for at se andre salgsmuligheds- og omsætningsanalyserapporter. Du kan f.eks. generere en analyse, der viser antallet af salgsmuligheder efter område.

Du kan også gøre et af følgende:

- Brug denne analyse til at se, om handlerne er i salgscyklussen, så du kan udføre handling, når det er påkrævet.
- Filtrere efter gennemsnitsligt (gns.) antal dage i stadie for at se, om og hvor handlerne ligger stille.
- Filtrere efter antal salgsmuligheder for at se, hvor mange salgsmuligheder findes i hvert stadie af salgscyklussen.
- Få vist en liste over handlerne i hvert stadie som en hjælp til at fokusere på områder, der kræver opmærksomhed.
- Gå til pipeline-instrumentbrættet for at se historiske og komparative perspektiver om generel præstation.

Oprettelse af særlig prissætningsanmodning fra en salgsmulighed

Du kan oprette en særlig prissætningsanmodning fra en salgsmulighed.

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Før du går i gang. Salgsmuligheds særlige prissætningsanmodning vises ikke i standardapplikationen. For at tilføje det til siden Detalje: Salgsmulighed skal firmaadministratoren tildele din rolle skrivebeskyttet adgang til de relaterede oplysninger til salgsmuligheder. Dernæst skal du klikke på linket Rediger layout på siden Detalje: Salgsmulighed og tilføje den særlige prissætningsanmodning som et afsnit af typen Relaterede oplysninger (se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877)).

Sådan opretter du en særlig prissætningsanmodning til en salgsmulighed

- 1** Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af salgsmuligheder.
- 2** Rul ned til relaterede oplysninger om særlig prissætningsanmodning på siden Detalje: Salgsmulighed, og klik på Ny.
- 3** Indtast de påkrævede oplysninger på siden Detalje: Produkt med særlig prissætning, og gem posten.
Se [Felter til produkt med særlig prissætning](#) (på side 551) for at få oplysninger om felterne.

Angivelse af overordnede og underordnede salgsmuligheder

Du kan angive salgsmulighedshierarkier, så som en salgsmulighed med flere komponenter, ved at angive en overordnet/underordnet relation. Du kan oprette den overordnede salgsmulighed fra den underordnede eller oprette den underordnede salgsmulighed fra den overordnede.

Hvis du sletter en overordnet salgsmulighed, der har relaterede undersalgsmuligheder, slettes tilknytningen mellem de overordnede og underordnede poster, men de underordnede salgsmuligheder forbliver som aktive poster. Feltet Ekstern entydig id for overordnet: Salgsmulighed forbliver udfyldt til den underordnede salgsmulighedspost i tilfælde af, at den overordnede salgsmulighed senere gendannes fra siden Slettede elementer.

Hvis du knytter en underordnet salgsmulighed til en ny overordnet salgsmulighedspost, udfyldes felterne Id for overordnet: Salgsmulighed, Overordnet: Salgsmulighed og Ekstern entydig id for overordnet: Salgsmulighed med værdierne til den nye overordnede. Hvis den oprindelige, overordnede post gendannes, knyttes den ikke til den underordnede post igen.

Hvis en enkelt underordnet salgsmulighed slettes, forbliver den overordnede salgsmulighed og evt. ekstra, underordnede salgsmuligheder som aktive poster, og den slettede, underordnede salgsmulighed flyttes til siden Slettede elementer. Den slettede, underordnede salgsmulighed vises ikke længere i den relaterede oplysningsliste Undersalgsmuligheder til den overordnede salgsmulighed, men felterne Id for overordnet: Salgsmulighed, Overordnet: Salgsmulighed og Ekstern entydig id for overordnet: Salgsmulighed forbliver udfyldt på den slettede, underordnede salgsmulighedspost.

I følgende procedure beskrives, hvordan du angiver overordnede og underordnede salgsmuligheder:

Sådan angiver du en overordnet salgsmulighed

- 1** Vælg en salgsmulighed, der skal være den underordnede salgsmulighed.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.

- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Salgsmulighed.
- 3 Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Overordnet: Salgsmulighed på siden Redigering: Salgsmulighed.
- 4 Vælg eller opret den overordnede salgsmulighed i opslagsvinduet.
- 5 Gem posten.

Sådan angiver du en underordnet salgsmulighed

- 1 Vælg en salgsmulighed, der skal være den overordnede salgsmulighed.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2 Rul ned til afsnittet Undersalgsmuligheder på siden Detalje: Salgsmulighed, og klik på Ny.
- 3 Opret den underordnede salgsmulighed på siden Redigering: Salgsmulighed.
- 4 Gem posten.

Sådan fjerner eller sletter du et salgsmulighedshierarki

- 1 Vælg den underordnede salgsmulighed.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af salgsmuligheder.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Salgsmulighed.
- 3 Slet den aktuelle værdi i feltet Overordnet: Salgsmulighed, indtast en ny værdi, eller brug ikonet Opslag til at vælge en ny værdi.
- 4 Gem posten.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Søgning efter poster](#) (på side 72)
- [Felter til salgsmulighed](#) (på side 351)

Oprettelse af handelsregistrering fra en salgsmulighed

Du kan oprette en handelsregistrering fra en salgsmulighed.

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Før du går i gang. I standardudgaven af Oracle CRM On Demand vises afsnittet Handelsregistreringer ikke på siden Detalje: Salgsmulighed. For at tilføje det til siden Detalje: Salgsmulighed skal firmaadministratoren tildele din rolle skrivebeskyttet adgang til de relaterede oplysninger til salgsmuligheder. Dernæst skal du klikke på linket Rediger layout på siden Detalje: Salgsmulighed og tilføje handelsregistreringen som et afsnit af typen Relaterede oplysninger (se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877)).

Sådan opretter du en handelsregistrering fra en salgsmulighed

- 1 Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af salgsmuligheder.
- 2 Rul ned til relaterede oplysninger om handelsregistreringer på siden Detalje: Salgsmulighed, og klik på Ny.
- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af handelsregistrering.
Se [Felter til handelsregistrering](#) (på side 525) for at få oplysninger om felterne. Se [Tilknytning af handelsregistreringer til salgsmuligheder](#) (på side 522) for at få oplysninger om tilknytning af eksisterende handelsregistreringer til eksisterende salgsmuligheder og for at ændre eksisterende tilknytninger mellem de to.

Opdeling af salgsmulighedsomsætning mellem teammedlemmer

Du kan opdele omsætning fra en salgsmulighed mellem salgsmulighedens teammedlemmer. Prognosetypen Salgsmulighedsomsætning bruger disse omsætningsopdelinger til at beregne omsætning, der er noteret i salgsmulighedsposten. Se [Prognoser](#) (på side 354) og [Om salgsmuligheder og prognoser](#) (på side 331) for at få flere oplysninger om prognostisering. Se [Om salgsmulighedsteam](#) (på side 349) for at få flere oplysninger om salgsmulighedsteam.

Sådan opdeler du salgsmulighedsomsætning mellem teammedlemmer

- 1 Vælg salgsmuligheden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af salgsmuligheder.
- 2 Rul ned til afsnittet Salgsmulighedsteam på siden Detalje: Salgsmulighed, og gør et af følgende:
 - Klik på Tilføj brugere for at tilføje et teammedlem.
 - Klik på Rediger brugere for at opdatere oplysninger om teammedlem.
- 3 På siden Team: Salgsmulighed - Rediger brugere:

- a Indtast oplysninger i de påkrævede felter, heriblandt feltet Procentopdeling, til hvert teammedlem.
- b (Valgfrit) Klik på knappen Fordel opdeling for at distribuere opdelingsprocenten ligeligt mellem teammedlemmer.
- c (Valgfrit) Klik på knappen Opfrisk totaler for at genberegne opdelt omsætning og totaler.

BEMÆRK: Knapperne Opfrisk totaler og Fordel opdeling er ikke synlige, medmindre Aktiver opdeling af salgsmulighedsomsætning er valgt i firmaprofilen. Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder.

- 4 Gem posten.

Felter til salgsmulighedsteam

I følgende tabel beskrives nogle af felterne til salgsmulighedsteam.

Felt	Kommentarer
Procentopdeling	Dette felt viser hvert teammedlems omsætningsprocent. Standardværdien er 100% til salgsmulighedsejeren og 0% til andre teammedlemmer.
Opdel omsætning	Dette er et beregnet, skrivebeskyttet felt. Omsætningen til opdeling beregnes ved at gange salgsmulighedsomsætningen med procenten i feltet Procentopdeling.
Brugerrolle	Vælg en indstilling, der definerer relationen mellem teammedlemmet og salgsmulighedsteamet. Feltet er påkrævet.
Salgsmulighedsadgang	Angiver et teammedlems adgang til salgsmulighedsposten. Feltet er påkrævet.

Om salgsmulighedsteam

Til nogle posttyper, så som konti, kontakter og salgsmuligheder, kan du tillade, at et team af brugere deler en post. Du skal først føje brugeren til teamet for den valgte post for, at en bruger kan dele en post. Dernæst angiver du det adgangsniveau, som brugeren har til posten og til angivne, linkede poster.

Vær opmærksom på følgende punkter vedrørende salgsmulighedsteam, kontoteam og adgang til salgsmulighedsposter:

- Hvis teamarv er aktiveret til posttypen Salgsmulighed (dvs. afkrydsningsfeltet Aktiver overordnet teamarv til salgsmulighed på siden Firmaprofil er valgt), tilføjes kontoteammedlemmerne automatisk til salgsmulighedsteamet, når en salgsmulighed linkes til en konto.
- Hvis du ikke ønsker, at brugere automatisk føjes til et salgsmulighedsteam, når salgsmulighedsposten linkes til en konto, skal du sørge for, at teamarv ikke er aktiveret til posttypen Salgsmulighed.

Du kan føje brugere til salgsmulighedsteam på følgende måder:

- Ved at klikke på knappen Tilføj brugere på siden Detalje: Post.
- Ved at bruge tildelingsprocessor. Se Om tildelingsregler for at få flere oplysninger.
- Ved at konvertere et kundeemne til en salgsmulighed og vælge at kopiere kundeemneteamet til salgsmuligheden. Administratoren fastlægger, om layoutet af konverteringen af kundeemnet til din rolle tillader, at du kopierer kundeemneteamet til salgsmuligheden, når kundeemnet konverteres.
- Ved at bruge grupper. Se Gruppestyring for at få flere oplysninger.

Du skal sikre, at brugeren ikke gives adgang via en eller flere af følgende metoder, hvis du vil sikre, at en bruger ikke får adgang til salgsmuligheder, der er linket til en konto.

- Brugeren findes ikke i salgsmulighedsteamet.
- Brugeren har ikke en underordnet, som findes i salgsmulighedsteamet.
- Brugeren er ikke delegeret af en anden bruger, som har adgang til salgsmuligheder.
- Salgsmuligheden findes ikke i en bog, hvor brugeren er medlem, eller i en af dens underbøger.
- Brugeren har ikke adgang til salgsmulighedsposterne fra rolleindstillingerne.
- Posttypens adgangsniveau til den kontorelaterede salgsmulighed er sat til en anden indstilling end følgende: Ingen adgang eller Arv primær.

Om salgsstadier og funktionen Masseopdatering

Når du bruger funktionen Masseopdatering til at opdatere feltet Salgsstadie på salgsmulighedsposter, fastlægges de værdier, som du kan vælge i feltet Salgsstadie til en post, af følgende:

- Værdien i feltet Type: Salgsmulighed
- Den standardsalgproces, som din brugerrolle er tildelt, hvis en er tildelt

Hvis feltet Type: Salgsmulighed på en salgsmulighedspost er tom, og hvis du ikke vælger en salgsmulighedstype, når du opdaterer posten via masseopdatering, sker følgende:

- Hvis en standardsalgproces er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til den salgsproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.
- Hvis en standardsalgproces ikke er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til firmaets standardsalgproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.

Hvis feltet Type: Salgsmulighed på en salgsmulighedspost allerede er udfyldt, eller hvis du vælger en salgsmulighedstype, når du opdaterer posten via funktionen Masseopdatering, sker følgende:

- Hvis en bestemt salgsproces er knyttet til salgsmulighedstypen, kan salgsstadierne til den salgsproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.

- Hvis en bestemt salgsproces ikke er knyttet til salgsmulighedstypen, sker følgende:
 - Hvis en standardsalgproces er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til den salgsproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.
 - Hvis en standardsalgproces ikke er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til firmaets standardsalgproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.

Hvis feltet Type: Salgsmulighed på en salgsmulighedspost allerede er udfyldt, men du rydder værdien fra feltet Type: Salgsmulighed, når du opdaterer posten via funktionen Masseopdatering, sker følgende:

- Hvis en standardsalgproces er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til den salgsproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.
- Hvis en standardsalgproces ikke er tildelt til din brugerrolle, kan salgsstadierne til firmaets standardsalgproces vælges i feltet Salgsstadie i trin 2 af masseopdateringen.
- Når du ikke opdaterer feltet Salgsstadie via masseopdatering, forbliver feltet Salgsstadie på salgsmulighedsposten uændret, når du fuldfører masseopdateringen. Næste gang en bruger forsøger at opdatere værdien i feltet Salgsstadie på salgsmuligheden ved at redigere den inline eller på siden Redigering: Salgsmulighed, fastlægges de værdier, som du kan vælge i feltet Salgsstadie til en post, imidlertid som følger:
 - Hvis en standardsalgproces er tildelt til brugerens brugerrolle, kan salgsstadierne til den salgsproces vælges i feltet Salgsstadie.
 - Hvis en standardsalgproces ikke er tildelt til brugerens brugerrolle, kan salgsstadierne til firmaets standardsalgproces vælges i feltet Salgsstadie.

Se [Opdatering af grupper af poster](#) (på side 150) for at få flere oplysninger om brug af funktionen Masseopdatering.

Felter til salgsmulighed

Brug siden Redigering af salgsmulighed-til at tilføje en salgsmulighed eller opdatere detaljer til en eksisterende salgsmulighed. Denne side viser alle felterne til en salgsmulighed.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om salgsmulighed på siden Liste over salgsmuligheder og siden Detalje: Salgsmulighed. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

ADVARSEL: Oplysninger, som du indtaster til salgsmuligheder, kan påvirke omsætningsprognoserne til firmaet.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om salgsmulighed	

Salg

Felt	Beskrivelse
Navn: Salgsmulighed	Navn for denne salgsmulighed.
Konto	Konto, der er linket til denne salgsmulighed.
Overordnet: Salgsmulighed	Den overordnede salgsmulighed, der er linket til denne salgsmulighed.
Salgsstadiet	Stadier i salgsprocessen, så som Kvalificeret kundeemne, Opbygning af vision, Kort liste, Valgt, Forhandling, Lukket/Vundet eller Lukket/Mistet. BEMÆRK: Når salgsstadiet ændres, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % automatisk til standard sandsynlighedsværdien til det nye salgsstadiet, medmindre du bruger funktionen Masseopdatering til at ændre salgsstadiet. Hvis du bruger funktionen Masseopdatering til at ændre værdien i feltet Salgsstadiet på en eller flere poster, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % på posterne ikke til standard sandsynlighedsprocenten til det nye salgsstadiet.
Næste trin	Næste handling, der skal udføres til denne salgsmulighed.
Omsætning	Omsætningsbeløbet til salgsmuligheden. Standardværdien er nul. Denne værdi påvirker prognoserne til salgsmulighedsomsætning. BEMÆRK: Standardværdier eller efter-standardværdier, der er angivet til dette felt, ignoreres.
Lukkedato	Den forventede dato for lukning af salgsmuligheden. Feltet er påkrævet. I standardapplikationen er standardværdien i feltet Lukkedato dags dato, når du opretter en salgsmulighed. Administratoren kan angive en anden standardværdi til feltet eller kan konfigurere feltet, så det er tomt, når du opretter en ny salgsmulighed. Hvis feltet er tomt, skal du opdatere det. Lukkedatoen bruges i generering af prognoser.
Prognose	Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret, angiver det, at salgsmuligheden skal medtages i beregningen af prognoseomsætning.
Detaljeoplysninger om salg	
Status	Status for denne salgsmulighed, så som Ventende, Mistet eller Vundet.
Prioritet	Prioritetsniveau til denne salgsmulighed, så som Høj, Mellem og Lav.
Kundeemnekilde	Kategori for den primære kilde, så som Annonce, Direct mail, E-mail, Begivenhed - Seminar, Begivenhed - Messe, Begivenhed - Andet, Liste - Indkøbt, Liste - Lejet, Henvisning - Medarbejder, Henvisning - Ekstern, Website eller Andet.
Kildekampagne	Den kampagne, der genererede salgsmuligheden. Hvis salgsmuligheden oprettes via processen til konvertering af kundeemne, udfyldes dette felt automatisk fra feltet Kampagne i kundeemneposten. Hvis salgsmuligheden oprettes af en bruger, kan brugeren indtaste oplysningerne i dette felt.

Felt	Beskrivelse
Sandsynlighed %	<p>En procent, der afspejler din tillid til, at handlen vil blive lukket med den angivne omsætning på den angivne lukkedato. Feltet er baseret på standard sandsynlighedsværdien til det valgte salgsstadie.</p> <p>Du kan evt. ændre værdien i feltet Sandsynlighed %, så din bestemte salgsmulighed bedre afspejles, mens den er i det pågældende salgsstadie. Når du vælger et nyt salgsstadie til salgsmuligheden, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % imidlertid automatisk til standard sandsynlighedsværdien til det nye salgsstadie.</p> <p>BEMÆRK: Hvis du bruger funktionen Masseopdatering til at ændre værdien i feltet Salgsstadie på en eller flere salgsmulighedsposter, opdateres værdien i feltet Sandsynlighed % på de poster ikke til standard sandsynlighedsprocenten til det nye salgsstadie. Hvis du ønsker, at sandsynlighedsprocenten på salgsmuligheder skal ændres, når salgsstadiet opdateres, skal du opdatere salgsstadiet på hver post enkeltvis eller via Web Services.</p>
Forventet omsætning	En valutaværdi, der er beregnet på basis af feltet Omsætning, ganget med værdien i feltet Sandsynlighed %. En lavere procent i feltet Sandsynlighed reducerer den forventede værdi, der medtages i omsætningsprognosen.
Årsag til vundet/mistet	Årsag til, at salgsmulighed vindes eller mistes, så som Installeret base, Pris, Relation, Spor post, Intet aktuelt projekt, Intet budget, Ikke kvalificeret, Mistet til konkurrent, Mistet pga. ingen beslutning eller Andet.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Ejeren af salgsmulighedsposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporterne, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Du kan dele salgsmulighedsposter med andre brugere via siderne Team: Salgsmulighed eller Team: Konto. Se Deling af poster (team) (på side 146) for at få flere oplysninger om deling af poster med andre brugere.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Omtildel salgsmulighed	Angiver, at salgsmuligheden skal omtildeles. Hvis firmaadministratoren har konfigureret regler for tildeling af salgsmulighed, udløser valg af dette felt, at tildelingsprocessoren i Oracle CRM On Demand behandler salgsmuligheden igen og tildeler den i henhold til reglerne. Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets

Felt	Beskrivelse
	<p>brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p> <p>BEMÆRK: Behandlingstiden til omtildeling af poster kan variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildes, og den aktuelle systembelastning. I tilfælde af salgsmuligheder påvirkes behandlingstiden også af antallet af medlemmer af salgsmulighedsteamet og antallet af konti og kontakter, der er knyttet til posten. Ejernavnet ændres, når posten er tildelt.</p>
Beskrivelse	<p>Yderligere oplysninger om salgsmuligheden. Medtag f.eks. produktinteresse (500 dele) og kontoen (Acme Corp.) i beskrivelsen af salgsmuligheden. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.</p>

Prognoser

Brug prognosesiderne til at gennemgå, justere og afsende prognoser. En *prognose* er et gemt snapshot af forventet omsætning over tiden. Oracle CRM On Demand beregner prognoser for hvert kvartal og nedbryder oplysningerne efter regnskabsmåned.

Prognoser i Oracle CRM On Demand automatiserer en proces, der ofte er manuel og nogle gange unøjagtig. Prognoser hjælper firmaer med at udvikle salgsstrategier. De hjælper også firmaer med at identificere fremtidige forretningsbehov ved at give managere nøjagtige og ajourførte oplysninger om forventet salg og kvartalsvis fremskridt mod salgsmål. Individuelle salgsrepræsentanter behøver ikke kompilere statistik. I stedet beslutter de, om en post skal medtages i deres prognoser. Resten af processen er automatisk.

Firmaet kan basere sine prognoser på en hvilken som helst af følgende:

- Salgsmulighedsomsætning
- Salgsmuligheds produktomsætning og mængder, der er linket til salgsmuligheder
- Kontoomsætning
- Kontaktomsætning

Prognose-snapshots gemmer den prognosticerede oplysninger om salgsmulighed, produkt eller omsætning og de justerede prognosetotaler, så du og dine managere kan gennemgå og evaluere prognosetendenser. Desuden kan du se gemte prognoser for at undersøge historikken over salgsmuligheder i det team, som du i øjeblikket arbejder med.

Firmaet kan konfigurere prognoser til at køre ugentligt eller månedligt. Ved begyndelsen af den angivne dag (dvs. et minut over midnat i værtsfacilitetens tidszone) genererer Oracle CRM On Demand automatisk prognosen og viser en varsling på Min hjemmeside. Når denne varsling er modtaget, kan du gennemgå prognosen for at analysere den nyligt beregnede pipeline, prognose og lukket omsætning i forhold til kvoteoplysningerne.

En time før den næste planlagte prognosegenerering, arkiveres den aktuelle prognose automatisk, hvorved det forhindres at nogen redigerer den.

Arbejde med hjemmesiden Prognose

Prognose-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af prognoser. Siden viser summariske oplysninger om prognose, der er relevante for dig.

Du kan begrænse det antal poster, der vises på hjemmesiden, vha. to forskellige metoder:

- Hvis alfasøgekontrollerne er tilgængelige, kan du finde specifikke prognoser ved at klikke på en kolonneoverskrift og sortere posterne på basis af værdierne i den kolonne og dernæst klikke på et bogstav i alfabetlinjen for kun at vise de poster, der begynder med det bogstav. Du kan også skrive tegn i tekstfeltet og klikke på Start for at finde poster, der begynder med de tegn. Klik på linket Alle for at se hele listen over prognoser.

BEMÆRK: Hvis dit brugersprog er koreansk, japansk, forenklet kinesisk eller traditionel kinesisk, er alfasøgekontrollerne ikke tilgængelige.

- Antal viste poster. Juster værdien i dette felt for at vise et større eller mindre antal poster i oversigtslisten.

Prognose-hjemmesiden viser prognoserne i henhold til den dato, hvor de blev oprettet med de nyeste prognoser først. Den giver også en oversigt over vigtige oplysninger:

- Status er prognosens aktuelle tilstand. Korrekt fuldførte prognoser vil have status Aktiv. En prognose med status Afsendt angiver, at prognosen er klar til ledelsesgennemgang.
- Pipeline-omsætning er den kombinerede omsætning fra alle posterne uanset indstillingen af afkrydsningsfeltet Prognose eller salgsstadiet i individuelle poster. Pipeline-omsætning gælder ikke for konto- eller kontaktomsætningsprognoser.
- Prognoseomsætning er lig med samlet omsætning for alle poster med afkrydsningsfeltet Prognose markeret.
- Lukket omsætning er lig med samlet omsætning for alle salgsmuligheder eller produktomsætning med salgsstadiet Lukket/Vundet. For konto- og kontaktomsætning omfatter statusfeltværdien Lukket posten i beregningen af lukket omsætning. Lukket omsætning anerkendes til omsætningsbeløbet, der vedrører den prognoseperiode, som er baseret på de første lukkedatoer til posten.

Håndtering af prognoser

Udfør følgende opgaver for at håndtere prognoser:

- [Gennemgang af prognoser](#) (på side 356)
- [Opfriskning af prognoser](#) (på side 358)
- [Visning og redigering af en prognose med en anden valuta](#) (på side 360)

- [Visning af prognosehistorik](#) (på side 360)
- [Afsendelse af prognoser](#) (på side 360)
- [Ophævelse af afsendelse af prognoser](#) (på side 361)
- [Håndtering af kvoter](#) (på side 362)
- [Håndtering af dit teams prognoser](#) (på side 363)

BEMÆRK: Prognostisering afhænger af brugerroller og rapporteringshierarkier. Alle brugere med en brugerrolle, der er angivet som en prognoserolle, skal have status Aktiv på deres brugerpost, og skal have en manager angivet i deres brugerpost for at kunne oprette prognoser korrekt. Manageren angives i feltet Rapporterer til eller feltet Rapporterer til (alias) afhængig af, hvilket felt findes på brugersidelayoutet.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til prognose](#) (på side 366)
- [Arbejde med hjemmesiden Prognose](#) (på side 355)
- Opsætning af brugere
- Opsætning af brugeres salgskvoter
- [Rapporter](#) (på side 927)

Gennemgang af prognoser

Prognoser genereres automatisk ugentligt eller månedligt i henhold til firmaets forretningsproces. Hver gang en ny prognose genereres, modtager du en varslings på Min hjemmeside. Gennemgå prognosen, når du har modtaget underretningen. Når du gennemgår prognosen, justeres prognosens summariske måneder i forhold til firmaets definition af regnskabskalender. Hvis du bruger en regnskabskalender såsom 4-4-5, 5-4-4 eller tilpassede regnskabskalendere, svarer firmaets prognoseperioder ikke nødvendigvis til en gregoriansk kalender. Hvis en salgsmulighed ligger i kalendermåneden Juni, betyder det derfor ikke, at den vil blive prognosticeret som en del af regnskabsmåneden Juni. Se Om regnskabskalendere for at få flere oplysninger om tilpassede regnskabskalendere.

BEMÆRK: Når tilpassede regnskabskalendere bruges, er prognoseperioderne baseret på de regnskabsår og - måneder, der er defineret af firmaadministratoren.

Sådan gennemgår du prognoser

- 1 Klik på fanen Prognoser.

Prognose-hjemmesiden viser summariske prognoseoplysninger, der omfatter status, pipeline og lukket omsætning. Du kan sortere prognoseoversigten efter status, prognosedato eller ejer (kun managere). Pipeline gælder ikke for konto- eller kontaktsætningsprognoser.

- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognose, som du vil gennemgå, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.

- 3 Gennemgå oplysningerne i følgende afsnit på siden Detalje: Prognose:

- **Prognoseoversigt.** Dette afsnit opsummerer prognoser efter regnskabskvartal og -måned. Listen Prognoseoversigt indeholder oplysninger om kvote, lukket omsætning, kvote %, prognosebeløb, bedste tilfælde, pipeline og forventet omsætning. Du kan sortere oversigtslisten efter måned.

Teams oversigt efter måned. Dette afsnit viser en liste over prognoser til hvert teammedlem. Hvis du er en manager, ser du prognosemåned, kvote %, prognosebeløb, lukket omsætning, bedste tilfælde, pipeline og sidste opdateringsdato efter ejeralias (teammedlem). Hvis du borer ned på et bestemt teammedlems række i teamets oversigt, vises den tilsvarende prognosedetaljeside for den valgte bruger. På denne side ser du teammedlemmets individuelle prognoseoversigt og prognosticeret omsætning i afsnittet Mine salgsmuligheder, Min omsætning eller Mine produkter.

BEMÆRK: Til prognosetyperne Konto- og Kontaktsætning medtager oversigtsafsnittene ikke pipeline, bedste tilfælde eller forventet omsætning.

- **Teams produktoversigt.** (Kun prognosetypen Salgsmulighedsprodukt) Dette afsnit viser en liste over prognosticerede produkter til hvert teammedlem. Hvis du er en manager, ser du lukket mængde, prognosticeret mængde, pipeline-mængde, lukket omsætning og forventet omsætning efter ejeralias (teammedlem) og produkt. Hvis du borer til et bestemt teammedlems række i teamets produktoversigt, vises den tilsvarende prognosedetaljeside for den valgte bruger. Her ser du deres individuelle prognoseoversigt og prognosticerede mængder efter produkt i afsnittet Mine produkter.

BEMÆRK: Siden Prognosedetalje viser kun fem af dit teams poster. Klik på Vis fuld liste under afsnittet Teams oversigt efter måned for at se hele listen over poster.

- **Mine salgsmuligheder.** Hvis du bruger prognosetypen Salgsmulighedsomsætning, vises dette afsnit som en del af prognosedetaljen. Afsnittet viser aktuelle salgsmuligheder og angiver, om salgsmuligheden er prognosticeret. Det viser også lukkedato, kontonavn, omsætningsbeløb, aktuelt salgsstadium og næste trin, hvis angivet, til hver salgsmulighed.

- **Min omsætning.** Hvis du bruger prognosetypen Salgsmulighedsprodukt, Konto eller Kontakt, vises dette afsnit som en del af prognosedetaljen. Afsnittet viser aktuel omsætning og angiver, om omsætningsposten er prognosticeret af ejeren (prognoseflag valgt). Det viser også start- og lukkedato, produkt navn, omsætningsbeløb og kontonavn til hver omsætningspost, som du indtaster.

Yderligere kolonner kan vises i afsnittet Min omsætning, afhængigt af den omsætningstype, der prognosticeres.

Følgende kolonner vises til salgsmuligheds produktomsætningsprognoser:

- Navn: Salgsmulighed
- Salgsstadie

Følgende kolonner vises til konto- og kontaktomsætningsprognoser:

- Produktkategori
- Status
- Navn: Kontakt
- **Mine produkter.** Hvis du bruger prognosetypen Salgsmulighedsprodukt, vises dette afsnit som en del af prognosedetaljen. En række til hvert prognosticeret produkt vises sammen med den tilsvarende produktkategori, lukket mængde, prognosticeret mængde, pipeline-mængde, lukket omsætning og forventet omsætning. Disse værdier er summen af alle prognosticerede salgsmuligheder til den valgte brugerprognose. Klik på produktnavnet for at se de prognosticerede salgsmuligheder, der er knyttet til et bestemt produkt.

BEMÆRK: Hvis du bruger prognosetypen Salgsmulighedsprodukt, kan du også se alle prognosticerede salgsmuligheder i en bestemt produktkategori ved at klikke på feltet Produktkategori.

Du kan verificere den prognosetype, der blev brugt i en prognose, og som var baseret på feltet Type i afsnittet Prognoseoplysninger.

Visning og redigering af prognoser med en anden valuta

Konverteringsfunktionen Vis i-valuta gør det muligt at angive den valuta, som prognosen skal vises i. Se [Visning og redigering af en prognose med en anden valuta](#) (på side 360) for at få flere oplysninger om visning og redigering af prognoser i forskellige valutaer.

Opfriskning af prognoser

Prognoser er snapshots over omsætningsdata for bestemte perioder. Hvis en salgsmuligheds- eller omsætningspost opdateres, kan du opfriske nogle værdier til din aktuelle, ikke-afsendte prognose for at sikre, at prognosen afspejler de mest ajourførte oplysninger. Du kan dernæst justere de poster i afsnittet Oversigt: Prognose for at afspejle den omsætning, der genereres, mere nøjagtigt.

Opdatering af postværdier, der bidrager til prognosebeløbene, og dernæst genberegning af prognosetotalerne muliggør mere konsistent prognosticering. Opdateringer af felterne Omsætning, Lukkedato, Salgsstadie, Sandsynlighed, Prognose, Mængde eller Status kan påvirke prognosen.

Sådan opdaterer du postværdier og opfrisker prognosebeløb

- 1 Klik på fanen Prognoser.
Prognose-hjemmesiden viser prognoserne i henhold til den dato, hvor de blev oprettet med de nyeste prognoser først.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognose, som du vil opdatere, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.

- 3 Klik på linket Navn: Salgsmulighed, Start/Lukkedato eller Produkt til den post, som du vil ændre, i afsnittet Mine salgsmuligheder, Min omsætning eller Mine produkter på siden Detalje: Prognose.
- 4 Klik på Rediger på siden Detalje.
- 5 Opdater de relevante værdier til salgsmuligheds- eller omsætningsposten på siden Rediger, og klik på Gem.
- 6 Naviger tilbage til siden Detalje: Prognose, og klik dernæst på linket Opfrisk i postrækken.
- 7 Klik på Konsolider på siden Detalje: Prognose.

Prognosesummeringstotalerne opdateres på basis af de salgsmuligheds- eller omsætningsposter, som du ændrede.

BEMÆRK: Klik på Konsolider for at indsamle opdateringer, der er foretaget af salgsmuligheds- eller omsætningsposter i prognoseoversigten.

Når du klikker på Konsolider, overskrives evt. tidligere justeringer af prognosesummeringstotalerne med de nye værdier, der er overført fra salgsmuligheds- eller omsætningsposterne. Det kan derfor være, at du efter opdatering af posterne stadig vil justere prognoseoversigten for at afspejle dine salgsforventninger mere nøjagtigt.

Justering af prognosetotaler

Salgsrepræsentanter og managere kan foretage justeringer på højt niveau efter måned af den aktuelle, prognosticerede omsætning for at sikre, at den automatisk genererede prognose afspejler værdier, der er baseret på et fagligt skøn. Du kan justere følgende prognoseoversigtsfelter:

- Prognose
- Bedste tilfælde

BEMÆRK: Kun prognoseejeren kan justere prognosetotaler.

Sådan justerer du prognosetotaler

- 1 Klik på fanen Prognoser.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognosepost, som du vil justere, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.
- 3 Klik på Rediger i afsnittet Oversigt: Prognose.
- 4 Skriv de justerede omsætningsværdier i feltet Prognose eller Bedste tilfælde på siden Redigering af prognose.
- 5 Klik på Opfrisk totaler for at verificere de justerede værdier, og klik dernæst på Gem.

BEMÆRK: Omsætning i bedste tilfælde gælder ikke for konto- eller kontaktomsætningsprognoser.

Visning og redigering af en prognose med en anden valuta

Konverteringsfunktionen Vis i-valuta gør det muligt at angive den valuta, som prognosen skal vises i. Som standard vises prognosen i din lokale valuta (den standardvaluta, der er valgt i din brugerprofil, eller firmaets standardvaluta). Du kan også redigere prognoser i den valgte valuta, hvis du håndterer salgsmuligheder i flere økonomiske zoner.

Hvis prognosen redigeres, mens den vises i euro (EUR), kan brugeren indtaste prognoseværdier i euro. Når den redigerede prognose gemmes, konverteres den til og gemmes i firmaets standardvaluta.

Sådan ser du en prognose med en anden valuta

- 1 Klik på fanen Prognoser.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognose, som du vil gennemgå, på hjemmesiden Prognose.
- 3 Vælg valutaen i listen Vis i i titellinjen Prognoseoversigt på siden Detalje: Prognose.

Vis i-valutaværdien viser som standard valutaen fra din brugerprofil. Hvis din brugerprofils valuta ikke er defineret, viser Vis i-vælgeren som standard firmaets valuta. Alle firmaets aktive valutaer kan vælges.

Når du vælger en Vis i-valuta, konverteres prognoseværdierne fra den lagrede prognosevaluta (firmavaluta) til den valgte Vis i-valuta vha. de gyldige vekselkurser til prognosedatoen.

Hvis du borer ned på en prognosepost eller vælger en Vis i-valuta, der ikke har en gyldig vekselkurs defineret til prognosedatoen, vises prognosen i stedet for i firmaets valuta, og en oplysningsmeddelelse vises.

Visning af prognosehistorik

Du kan se en historik over prognoser for at fastlægge tendenser over tiden.

Sådan ser du prognosehistorikken

- 1 Klik på fanen Prognose.
- 2 Klik på den kolonneoverskrift, hvor du vil sortere posterne, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.
- 3 Gennemgå tendenserne over tiden til prognose, pipeline og lukket omsætning.

Afsendelse af prognoser

Det sidste trin i oprettelse af en prognose er at afsende den til manageren til gennemgang. Afsend prognosen, når den afspejler de beløb, som du vil inkludere i firmaets prognoser.

BEMÆRK: Managere kan afsende prognoser for deres direkte rapporterende medarbejdere. Denne indstilling skal vælges, når du konfigurerer prognosedefinitionen. Hvis indstillingen ikke vælges, kan managere ikke afsende deres prognoser, før alle managerens direkte rapporterende har afsendt deres prognoser.

Afsendte prognoser kan ikke redigeres. Hvis du har brug for at justere en afsendt prognose, skal manageren eller administratoren først låse posten op (ophæve afsendelse). Se [Ophævelse af afsendelse af prognoser](#) (på side 361) for at få flere oplysninger.

Sådan afsender du prognosen

- 1 Klik på fanen Prognoser.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognosepost, som du vil afsende, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.
- 3 Klik på Afsend prognose-i titellinjen Oversigt: Prognose på siden Detalje: Prognose.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Ophævelse af afsendelse af prognoser](#) (på side 361)
- Opsætning af prognosedefinition

Ophævelse af afsendelse af prognoser

En manager eller administrator skal først låse posten op (ophæve afsendelse for, at en prognoseejer kan opdatere en afsendt prognose.

Sådan ophæver du afsendelse af en prognose

- 1 Klik på fanen Prognoser.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose til den prognosepost, som du vil låse op, i afsnittet Prognose - Hjemmeside.
- 3 Klik på Ophæv afsendelse af prognose-på siden Detalje: Prognose.

Denne handling låser prognosen på, så direkte rapporterende kan opdatere og justere deres prognoser og dernæst afsende prognoserne igen.

BEMÆRK: Prognosens status sættes til Aktiv, når du klikker på Ophæv afsendelse af prognose.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Afsendelse af prognoser](#) (på side 360)
- Opsætning af prognosedefinition

Håndtering af kvoter

Hvis firmaadministratoren ikke er ansvarlig for indstilling af dine kvoter, kan du oprette og opdatere kvoter for perioder i løbet af året vha. siden Rediger kvote. Derved kan du sammenligne og justere kvoter i forhold til prognoser. Du kan også gennemgå kvotemålhistorikken for hver periode i hvert år.

Når du vælger det år, hvor en kvote skal starte, kan du vælge det aktuelle kalenderår eller et af de foregående tre år eller et af de kommende tre år. Når en kvote er oprettet, afspejles de månedlige kvoteværdier automatisk i prognosen, når prognosen er genereret. Alle aktive kvoter lægges sammen for måneden, og totalerne vises i prognosen. Hvis du ikke ønsker, at en kvote medtages i prognosen, kan du sætte feltet Status til Inaktiv, indtil du er klar til at spore kvoten.

Sådan håndterer du kvoten

- 1 Klik på linket Min opsætning i øverste højre hjørne fra enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil på siden Personlig hjemmeside.
- 3 Klik på linket Min profil i afsnittet Personlige oplysninger på siden Personlig profil.
Min profil gør det muligt at definere kvoter og delingsgrupper samt ændre valuta, sprog og tidszone.
- 4 Rul ned til afsnittet Kvoter på siden Personlig detalje, og klik på Ny kvote.
Eksisterende kvoter vises i listen Kvoter og kan sorteres efter år, navn og status. Hvis du vil ændre en anført kvote, skal du vælge Rediger i menuen på postniveau til den kvotepost, som du vil redigere. Hvis du vil fjerne en kvote fra listen, skal du vælge Slet menuen på postniveau til den kvotepost, som du vil slette.
- 5 Udfyld de påkrævede felter til den nye kvote på siden Rediger kvote:
 - a Vælg det kalenderår, hvor kvoten skal begynde.
BEMÆRK: Det år, som du vælger på denne side, er kalenderåret, ikke regnskabsåret. Regnskabsåret kan være forskelligt fra kalenderåret. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. april og slutte 31. marts (i det efterfølgende kalenderår).
 - b Sørg for, at status er Aktiv.
 - c Indtast et navn til kvoten.
- 6 Indtast kvoteoplysninger til hver måned. (De månedlige kvotefelter begynder med den første måned i firmaets regnskabsår).
- 7 Gem kvoten.

Sådan fordeler du et samlet kvotebeløb jævnt over årets måneder

- 1 Rul ned til afsnittet Kvoter på siden Personlig detalje, og klik på Ny kvote.
- 2 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Rediger kvote, idet du sørger for, at kvotestatus er Aktiv.

- 3 Indtast det samlede kvotebeløb for året i et af månedsfelterne, og klik dernæst på Sum.
Beløbet vises i feltet Samlet kvote.
- 4 Klik på Fordel.
Det samlede beløb fordeles ligeligt over årets 12 måneder, og det forholdsmæssige beløb vises i de felter, der er knyttet til hver måned.
- 5 Gem kvoten.
Kvoten vises i listen Kvoter.

Håndtering af dit teams prognoser

Hvis du er manager, kan du:

- Gennemgå og justere prognoser til dit team
- Se alle salgsmuligheder, der ejes af teamet
- Ophæve afsendelse af en prognose, så et teammedlem kan justere den

Teamet består af alle medarbejdere, der er knyttet til roller, som rapporterer til dig. Dette rollehierarki konfigureres i Brugeradministration. Se Opsætning af brugere for at få flere oplysninger.

Sådan gennemgår du prognoser og salgsmuligheder til dit team

- 1 Klik på fanen Prognoser.
- 2 Klik på linket Dato: Prognose i prognoseposten i afsnittet Prognose - Hjemmeside.
Siden Detalje: Prognose viser en oversigt over teamets totaler, totalerne for hvert teammedlem efter måned og den dato, hvor prognosen sidst blev opdateret.
- 3 Klik på linket Ejeralias til det teammedlem, hvis prognose du vil se, på siden Detalje: Prognose.
TIP: Klik på linket [Vis fuld liste](#), hvis du vil se prognoseoversigterne for alle dine teammedlemmer.
Siden Detalje: Prognose til teammedlemmet vises. Fra denne side kan du gennemgå teammedlemmets prognosetotaler og alle personens prognosticerede salgsmuligheder, men eftersom detaljerne er skrivebeskyttede, kan du ikke redigere dem.

Siden Detalje: Prognose

Siden Detalje: Prognose viser prognoseoplysninger til den valgte prognosedeltager. Siden viser prognoseoversigten, som opstiller forventede omsætningsbeløb efter regnskabsmåned, den tilsvarende brugerkvote og procentopnåelse samt en liste over personens prognosticerede salgsmuligheder, omsætning eller produkter.

Managere kan også se deres teams oversigt efter måned. Som et resultat kan managere se deres egne detaljerede prognosticerede poster og oversigtsposterne for deres direkte underordnede til den prognosticerede periode.

Regnskabsmåneder angives med deres standardnavne i afsnittene Prognoseoversigt og Teams oversigt. Varigheden af måneden er imidlertid baseret på firmaets definition af regnskabskalenderen. F.eks. kan måneden oktober begynde den 15. oktober og slutte den 14. november.

I følgende tabel beskrives de opgaver, som du kan udføre fra siden Detaljer: Prognose.

Handling	Trin
Ret valutaen til en vist prognose	Klik på Vis i i titellinjen Prognoseoversigt, og vælg valutaen.
Se alle dit teams prognoseoversigter	Klik på Vis fuld liste under afsnittet Teams oversigt efter måned. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis du er bruger på managerniveau. I dette afsnit vises et linjeelement til hvert teammedlem efter regnskabsmåned.
Se alle dit teams produktoversigter	Klik på linket Vis fuld liste under afsnittet Teams produktoversigt. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis du er bruger på managerniveau, og du bruger prognosetypen Produktmængde. I dette afsnit vises et linjeelement til hvert teammedlem efter produkt.
Se produktdetaljen til en bestemt bruger	Klik på navnet på den bruger, som du vil se prognosedetaljer for, i kolonnen Ejeralias i et teams oversigtsafsnit.
Se alle prognosticerede salgsmulighedsposter til en bestemt bruger	Klik på Vis fuld liste under afsnittet Mine salgsmuligheder. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis du bruger prognosetypen Salgsmulighed. Denne side viser en række til hver omsætningspost, der er prognosticeret sammen med den tilsvarende lukkedato, prognoseflag, salgsmulighedsnavn, kontonavn, omsætning, salgsstadie og næste trin.
Se alle prognosticerede omsætningsposter til en bestemt bruger	Klik på Vis fuld liste under afsnittet Min omsætning. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis du bruger prognosetypen Produktomsætning, Kontoomsætning eller Kontaktomsætning. Denne side viser en række til hver omsætningspost, der er prognosticeret sammen med den tilsvarende start- og lukkedato, prognoseflag, produktnavn, salgsmulighedsnavn, kontonavn, omsætning og salgsstadie.
Se alle prognosticerede produktposter til en bestemt bruger	Klik på Vis fuld liste under afsnittet Mine produkter. Afsnittet er kun tilgængeligt, hvis du bruger prognosetypen Produktmængde. Denne side viser en række til hvert produkt, der prognosticeres sammen med den tilsvarende lukkede mængde, prognosticeret mængde, pipeline-mængde, lukket omsætning og forventet mængde. Disse værdier er summen af alle prognosticerede salgsmuligheder til brugeren.

Handling	Trin
Se alle prognosticerede salgsmuligheder i en produktkategori til en bestemt bruger	Klik på den kategori, som du vil se prognosticerede produkter til, i kolonnen Produktkategori. Siden viser de specifikke værdier til hver af de relaterede salgsmuligheder til den valgte produktkategori, heriblandt lukkedato, salgsmulighedsnavn, individuelle mængder og omsætningsbeløb.
Se alle prognosticerede salgsmuligheder til et individuelt produkt til en bestemt bruger	Klik på det produkt, som du vil se prognosticerede salgsmuligheder til, i kolonnen Produktnavn. Siden viser de specifikke værdier til hver af de relaterede salgsmuligheder til det valgte produkt, heriblandt lukkedato, salgsmulighedsnavn, individuelle mængder og omsætningsbeløb.
Opdater en prognosticeret salgsmulighed	Klik på Navn: Salgsmulighed i afsnittet Mine salgsmuligheder, Min omsætning eller Min produktomsætning i Detalje: Prognose for at navigere til salgsmulighedsdetaljerne. Gå tilbage til prognosen ved at klikke på Tilbage til prognosedetalje, når du har gemt ændringerne, og klik dernæst på Opfrisk. Evt. justeringer, der foretages af salgsmulighedsdetaljeposterne, indsamles ikke i afsnittet Prognoseoversigt, før du klikker på Konsolider.
Konsolider prognosticeret omsætning	Klik på Konsolider i afsnittet Prognoseoversigt Når du klikker på Konsolider, opdateres (genberegnes) totalfelterne på basis af dine opdateringer af salgsmulighed. Evt. justeringer, der foretages af prognoseomsætningsbeløben, tilsidesættes, når du klikker på Konsolider.
Opdater prognosebeløb og omsætningsbeløb for bedste tilfælde	Klik på Rediger i titellinjen Prognoseoversigt. Når du klikker på Rediger, åbnes siden Redigering af prognose. Indtast omsætningsjusteringer, og klik på Gem.
Afsend en prognose	Klik på Afsend prognose i afsnittet Prognoseoversigt. Status til feltet Afsendt opdateres og angiver over for en manager, at prognosen er klar til gennemgang.
Ophæv afsendelse af en prognose	Klik på Ophæv afsendelse af prognose i afsnittet Prognoseoversigt. Prognosen låses op. Status sættes til Aktiv, så en bruger kan opdatere eller justere sin prognose og dernæst afsende den igen. Kun den rapporterende manager eller firmaadministratoren kan udføre denne handling.

Felter til prognose

De felter, der er relateret til prognoseomsætning (kvote, lukket omsætning, kvote %, prognose, pipeline og forventet omsætning) beregnes. Se følgende tabel for at få flere oplysninger om felterne.

Felt	Beskrivelse
Bedste tilfælde	(Valgfrit) Dette felt repræsenterer overslag i bedste tilfælde over omsætning, der produceres af al salgsmuligheds- og produktomsætning. Dette felt gælder ikke for kontos eller kontakts omsætningsprognoser.
Lukket omsætning	Skrivebeskyttet. Dette felt beregnes. Hvis firmaet baserer sine prognoser på salgsmuligheder, er den lukkede omsætning totalen af alle egnede salgsmuligheder med salgsstadiet Lukket/Vundet. Hvis firmaet baserer sine prognoser på produkter, er den lukkede omsætning totalen af alle egnede produktomsætningsposter i løbet af perioden med salgsstadiet Lukket/Vundet. Hvis firmaet baserer sine prognoser på konto- eller kontaktomsætning, er den lukkede omsætning totalen af alle egnede omsætningsposter med status Lukket.
Forventet omsætning	Skrivebeskyttet. Dette felt er et vægtet gennemsnit. Værdien beregnes på basis af feltet Potentiel omsætning, ganget med værdien i feltet Sandsynlighed til salgsmulighed. Dette felt gælder ikke for kontos eller kontakts omsætningsprognoser.
Prognose	Værdien i dette felt beregnes, når prognosen genereres. Du kan imidlertid justere værdien i dette felt manuelt for at sikre, at prognosen afspejler værdier, der er baseret på dit faglige skøn. Hvis afkrydsningsfeltet Prognose er markeret i salgsmulighedsposten, er prognosen totalen for alle salgsmuligheder i løbet af prognoseperioden. Hvis afkrydsningsfeltet er markeret i omsætningsposten, er prognosen totalen for alle omsætningsposter i løbet af prognoseperioden.
Ejer	Angiver den person, der ejer eller er ansvarlig for prognosen. Oracle CRM On Demand genererer denne oplysning.
Sidst opdateret	Den dato, hvor teammedlemmets prognostpost sidst blev opdateret. Prognosedatoen vises som standard. Hvis en bruger udfører en redigering, konsolidering, afsendelse eller ophævelse af afsendelse til en prognose, viser dette felt den dato, hvor posten blev ændret. Oracle CRM On Demand genererer denne oplysning.
Pipeline	Skrivebeskyttet. Dette felt beregnes. Pipelinen er totalen af alle salgsmuligheds- eller produktomsætningsposter til prognoseperioden, uanset indstillingen af afkrydsningsfeltet Prognose eller salgsstadiet i de individuelle poster. Feltet gælder ikke for konto- eller kontaktomsætningsprognoser.
Kvote	Skrivebeskyttet. Salgsomsætningsmålet til prognoseperioden. Kvoten kan konfigureres af den individuelle bruger eller administratoren. Kun aktive

Felt	Beskrivelse
	kvoter bruges, når prognoser oprettes.
Kvote %	Dette felt beregnes. Kvoteprocenten er den lukkede omsætningsværdi divideret med kvoteværdien.
Status	<p>Oracle CRM On Demand genererer prognosens status. Prognosens status kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiv. Oracle CRM On Demand sætter denne status, når generering af prognose er fuldført. ■ Afsendt. Oracle CRM On Demand sætter denne status, når du klikker på Afsend prognose. Posten er låst, medmindre manageren eller en firmaadministrator låser den op (ophæver afsendelse). ■ I gangværende. Oracle CRM On Demand sætter denne status, mens prognosen genereres. ■ Ufuldstændig. Oracle CRM On Demand sætter denne status, hvis der er en fejl under læsning, tilknytning eller konsolidering af omsætning. En ufuldstændig prognose kan nogle gange forekomme pga. en brugerfejl, så som et hierarkiproblem eller andre datarelaterede problemer. ■ Ventende. Oracle CRM On Demand sætter denne status, hvis der opstår en fejl under behandling af firmaets prognose. Hvis firmaadministratoren ikke modtog en e-mail-underretning med beskrivelse af prognoseproblemet, skal du kontakte kundeservice. ■ Arkiveret. Oracle CRM On Demand sætter denne status 1 time, før den kører en ny prognose. Når denne status er sat, bliver prognosen skrivebeskyttet, og du kan ikke låse den op.

Adresser

Brug adressesiderne til at oprette, opdatere og spore adresser, der deles mellem konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter arbejde med adresser, kan fanen Adresse være udeladt i din opsætning.

Hvis firmaadministratoren aktiverer adressepostfunktionaliteten ved at markere afkrydsningsfeltet Aktiver fælles adresser i firmaprofilen, kan de adresser, som du opretter på adressesiderne knyttes til flere konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter (funktionaliteten til fælles adresser). Firmaer, der ikke har Aktiver fælles adresser konfigureret, deler ikke adresseoplysninger mellem nogen poster, og adresseoplysningerne i hver post er specifikke for hver post (funktionaliteten til ikke-fælles adresser).

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand understøtter kun funktionaliteten til fælles adresse til konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposttyper. Til andre posttyper, der indeholder adressefelter, så som kundeemner, husstande, ordrer osv., understøtter Oracle CRM On Demand kun funktionaliteten til ikke-fælles adresse.

Karakteristika i funktionaliteten Fælles adresse

Nogle karakteristika i funktionaliteten, når den er konfigureret til et firma, er følgende:

- Konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter kan dele og genbruge en fælles adressepost på øverste niveau.
- Adresser har mange-til-mange-relationer. Dvs. konti kan have flere adresser (f.eks. kan hospitaler have flere bygninger med entydige adresser), og kontakter kan have flere adresser (f.eks. kan en læge have en hospitalsadresse, en klinikadresse og en privat kontoradresse). Flere kontakter kan bruge hver adresse (f.eks. kan mere end én læge arbejde på hver adresse), og flere konti kan bruge hver adresse (f.eks. kan flere klinikker dele den samme bygning på en bestemt adresse).
- Vha. en simpel søgning kan du søge efter alle adresseposter, der deler et postnummer, en by, en provins, en stat eller en adresse (feltet Adresselinje 1). Med avanceret søgning kan du finde alle posttyper (konti, kontakter, forhandlere og partnere), der matcher brugernøgleord, så som by, stat eller postnummer. Du kan søge efter adresser, der er fælles, og du kan bekræfte de kontakter, konti, forhandlere eller partnere, der bruger en bestemt adresse. Du kan imidlertid ikke søge i posttyper for at finde alle konti, kontakter, forhandlere eller partnere, der bruger en bestemt fælles adresse.
- Adresser behandles som uafhængige enheder, der kan importeres i Oracle CRM On Demand fra et eksternt sæt adresser. Dette er nyttigt, når et tredjepartssystem bruges til validering af datakvalitet og adressevalidering (for at sikre, at korrekte adressekonventioner bruges, og at der ikke er nogen typografiske fejl eller duplikeringer).
- Adresser har ingen associeringer af salgsområde. Distriktsassocieringer defineres kun i relation til konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter.
- Adresser er ikke bogaktiverede. Bogsegmentering defineres kun i relation til konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter.
- En delt adressepost på øverste niveau understøtter tilføjelsen af webappletter. Til release 26 og nyere understøtter posterne Kontoadresse, Kontaktadresse, Forhandleradresse eller Partneradresse imidlertid også tilføjelsen af integrerede webappletter som et relateret oplysningsafsnit. Se Oprettelse af webappletter til posttyper for at få flere oplysninger om, hvordan administratoren konfigurerer webappletter til dit firma.

Hvilke opgaver kan du udføre med adresseposter?

Du kan oprette, redigere eller slette adresseposter fra fanen på øverste niveau. Du kan også oprette eller fjerne adresseposter direkte fra konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter eller føje eksisterende adresseposter til konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter. Desuden kan du redigere visse felter på den fælles adressepost (så som valglisten Adresstype eller indstillingerne Primær, Fakturering og Forsendelse) i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter. Funktionaliteten til fjernelse fjerner tilknytningen mellem adressen og konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposten, mens den fælles adresse bevares som en global ressource. Standardlister er tilgængelige på hjemmesiden Adresse, som brugere kan få adgang til som standard. Da en fælles adresse ikke kan ejes af brugere, har disse lister ordet *ALL* (Alle) foran og ikke ordet *MY* (Min).

Om denormaliserede felter

Når forsendelses- og faktureringsadresser er sat til konti, forhandlere og partnere, og primære adresser er sat til kontakter, lagrer Oracle CRM On Demand adressefelterne direkte på det overordnede objekt. Denne proces kaldes *denormalisering*. Hvis de fælles adressefelter slettes eller opdateres, overfører Oracle CRM On Demand

368 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

ændringerne til de konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter, der bruger den fælles adresse, så alle adressedata er konsistente, og dataintegritet bevares. Denormalisering forbedrer også søgemuligheden.

Hvad er virkningen af overførsel af denormaliserede felter?

Pga. overførslen af ændringer til felter i konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter kan det tage overførselsforretningstjenesten i Oracle CRM On Demand adskillige minutter at behandle opdateringer af adresser. Hvis en fælles adresse på øverste niveau slettes, kan en lignende forsinkelse desuden forekomme, når overførselsforretningstjenesten i Oracle CRM On Demand fjerner adresseværdier i de denormaliserede felter. Hvis der opstår timeout eller en fejl, forsøger overførselsforretningstjenesten i Oracle CRM On Demand at genoverføre ændringerne kl. 24 hver nat. Hvis overførsel ikke finder sted, skal firmaadministratoren muligvis udføre ændringerne manuelt eller kontakte Oracle CRM On Demand Customer Care for hjælp.

Arbejde med hjemmesiden Adresse

Hjemmesiden Adresse er udgangspunktet for håndtering af adresser.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Adresse-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en adresse

Du kan oprette en adresse ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Adresser. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til adresse](#) (se "Adressefelter" på side 383) for at få flere oplysninger.

Arbejde med adresselister

Afsnittet Lister: Adresse viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til fælles adresser.

Adresseliste	Filtre
Alle adresser	Alle adresser sorteret alfabetisk vha. adressenavnet.
Nyligt ændrede: Adresser	Alle adresser sorteret efter ændringsdato.
Nyligt oprettede: Adresser	Alle adresser sorteret efter oprettelsesdato.

Adresseliste	Filtre
Alle validerede fælles adresser	Alle adresser, der er markeret som valideret af kunden, sorteret alfabetisk vha. adressenavnet. Valideringsbehandling sker uden for Oracle CRM On Demand og bruges af mange firmaer til at standardisere adressedata, bekræfte, at adresserne findes, og bekræfte, at de kan benyttes af officielle myndigheder, så som det amerikanske postvæsen. Se Markering af fælles adresser som validerede (på side 375) for at få oplysninger om markering af adresser som validerede.
Alle ikke-validerede fælles adresser	Alle adresser, der ikke er markeret som valideret af kunden, sorteret alfabetisk vha. adressenavnet.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede adresser

Afsnittet Nyligt ændrede: Adresser viser de fælles adresser, som du senest har ændret.

Tilføjelse af afsnit til din Adresse-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Adresse-hjemmesiden:

- Alle adresser
- Nyligt ændrede: Adresser
- Nyligt oprettede: Adresser
- Alle validerede fælles adresser
- Alle ikke-validerede fælles adresser

Sådan føjer du afsnit til din Adresse-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Adresse-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Adresse for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om fælles adresser:

- [Adresser](#)
- [Håndtering af adresser](#) (på side 371)
- [Felter til adresse](#) (se "[Adressefelter](#)" på side 383)

Håndtering af adresser

Se følgende emner (som omfatter procedurer til både fælles og ikke-fælles adresser) for at få oplysninger om håndtering af adresser:

- [Oprettelse af nye fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter](#) (på side 372)
- [Deling af adresser mellem konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter](#) (på side 374)
- [Markering af fælles adresser som validerede](#) (på side 375)
- [Tilføjelse af DEA-oplysninger til kontaktadresser](#) (på side 376)
- [Oprettelse af nye ikke-fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter](#) (på side 378)
- [Fjernelse af adresser fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere](#) (på side 379)
- [Sletning af fælles adresser](#) (på side 379)
- [Om linkning af poster til adresser](#) (se "[Om linkning af records til adresser](#)" på side 381)
- [Visning af adresseposter fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere](#) (på side 381)
- [Adgang til et kort til en adresse](#) (på side 381)
- [Om felter til geokode i posttypen Adresse](#) (på side 385)

BEMÆRK: Adressefunktionen er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så fælles adresser er muligvis ikke tilgængelige til dit firma.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med poster](#) (på side 49)

Oprettelse af nye fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter

Når funktionaliteten til fælles adresse er konfigureret, kan du oprette en ny adressepost direkte i en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost uden at skulle gå til fanen Adresse, idet du udfylder afsnittet Adresser på detaljesiden til posten, hvis afsnittet Adresser er konfigureret. Når du har oprettet en adressepost, vises den på Adresse-hjemmesiden.

Før du går i gang. De relaterede oplysninger om adresser vises ikke som standard på detaljesiderne til konto, kontakt, forhandler eller partner. Firmaadministratoren skal tildele din rolle adgang til de relaterede oplysninger for, at du kan se oplysningerne. Du eller firmaadministratoren skal dernæst føje de relaterede oplysninger om adresser til dit layout af detaljesiden til posttypen. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om tilpasning af layout af detaljeside.

For at oprette en ny fælles adressepost fra en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost skal afkrydsningsfeltet Aktiver fælles adresser være markeret, mens afkrydsningsfeltet Valider fælles adresser skal være fravalgt i firmaprofilen.

BEMÆRK: Når fælles adresser ikke er konfigureret, dvs. funktionaliteten til fælles adresser bruges ikke, kan du ikke oprette fælles adresser i afsnittet Adresser på detaljesiderne.

Sådan opretter du fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter

1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret, på detaljesiden til konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposten.

2 Klik på Ny for at oprette en ny fælles adresse.

BEMÆRK: Knappen Ny vises kun, hvis adressevalidering er slået fra til firmaet. Hvis adressevalidering er slået til, kan de nye adresser kun tilføjes fra fanen Adresse.

3 Indtast et adressenavn i feltet Adressenavn (f.eks. Adresse på hovedkontor).

BEMÆRK: Feltet Adressenavn er et påkrævet felt, og det kan bruges i søgninger. Når du flytter til brug af fælles adresser, skal du nøje overveje dine navngivningstandard til adresseposterne. Anbefalinger omfatter konkatenering af nøgleadressefelter med et numerisk suffiks eller en kombination af by og stat (eller provins) med en ekstern genereret id. Hvis f.eks. adressenavnet er LebanonNJ38A08833, finder du alle adresser i amtet Lebanon, som ligger i staten New Jersey (NJ), når du søger efter alle adressenavne, der starter med LebanonNJ.

4 Udfyld felterne i afsnittet Adresseoplysninger efter behov.

Når du har fuldført adresseposten, vises den i afsnittet Adresse på detaljesiden. Feltet Adresse, der vises, er en konkatenering af de eksisterende adressefelter i adresseobjektet. Hvis f.eks. adresse 1 er 43 2nd St., by er Newark, stat er NJ og land er U.S.A, vises feltet Adresse i afsnittet Adresse som: 43 2nd St., Newark, NJ, USA. Se [Felter til adresse](#) (se "[Adressefelter](#)" på side 383) for at få oplysninger om adressepostfelter.

5 Klik på Gem.

6 Når du har gemt oplysningerne om fælles adresse, skal du udføre følgende trin efter behov ved at vælge Rediger i menuen på postniveau til adresseposten:

- a Til konti, forhandlere eller partnere:
 - Vælg Fakturering til adresseposten, hvis en adresse bruges til faktureringsformål.
 - Vælg Forsendelse til adresseposten, hvis en adresse bruges til forsendelsesformål.

Oracle CRM On Demand kopierer adresseoplysningerne til afsnittet Fakturering eller Forsendelse som relevant.
- b Vælg Primær til adresseposten til kontakter, hvis en adresse er en primær kontaktadresse.
Oracle CRM On Demand kopierer adresseoplysningerne til afsnittet Primær kontakt.
- c Brug valglisten Adresstype til hvilken som helst af de fire posttyper for at vælge adrestypen.
Følgende adrestyper er tilgængelige som standard: Bolig, Kontor, Feriehjem, Andet, Populær, Privat, Post, Hospital, Klinik.
BEMÆRK: Feltet er påkrævet.
- d Klik på Gem.

Sådan opretter du en ny fælles adresse i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter (alternativ metode)

- 1 Naviger til adresseafsnittet Fakturering eller Forsendelse på detaljesiden til en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost.
Naviger til adresseafsnittet Primær kontakt på detaljesiden til en kontaktpost.
- 2 Klik på ikonet Opslag øverst til højre.
- 3 I søgevinduet Adresse kan du oprette en ny adresse ved at klikke på Ny, hvis adressevalidering ikke er konfigureret til firmaet.
BEMÆRK: Knappen Ny vises kun, hvis adressevalidering er slået fra til firmaet. Hvis adressevalidering er slået til, kan nye adresser kun tilføjes fra fanen Adresse.
BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er adresseafsnittene Fakturering, Forsendelse og Primær kontakt på detaljesiderne skrivebeskyttede.
- 4 Udfyld felterne til den nye adresse i vinduet Adresse.
Når du har fuldført adresseposten, vises den i afsnittet Adresse: Konto på detaljesiden. Feltet Adresse, der vises, er en konkatenering af de eksisterende adressefelter i adresseobjektet. Hvis f.eks. adresse 1 er 43 2nd St., by er Newark, stat er NJ og land er U.S.A, vises feltet Adresse i afsnittet Adresse som: 43 2nd St., Newark, NJ, U.S.A. Se [Felter til adresse](#) (se "Adressefelter" på side 383) for at få oplysninger om adressepostfelter.
- 5 Gem adresseposten.

Oracle CRM On Demand viser den nye adresse i afsnittet Adresser på detaljesiden.

Hvis adresseposten er en fakturerings- eller forsendelsesadresse på en konto-, forhandler- eller partnerpost, vælger Oracle CRM On Demand Fakturering eller Forsendelse og udfylder afsnittet Fakturering og Forsendelse i posten med de nye adresseoplysninger. Hvis adresseposten er en primær

kontaktadresse, vælger Oracle CRM On Demand Primær og udfylder adresseafsnittet Kontakt i posten med de nye kontaktadresseoplysninger.

Deling af adresser mellem konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter

Når fælles adresser er konfigureret til firmaet, kan du tilføje en eksisterende adressepost eller redigere en adresse, der vises i afsnittet Adresser på en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerdetaljeside. Adresser, der er fælles for konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter, linkes ved at tilføje den samme adressepost på detaljesiden til hver post.

Før du går i gang. De relaterede oplysninger om adresser vises ikke som standard på detaljesiderne til konto, kontakt, forhandler eller partner. Firmaadministratoren skal tildele din rolle adgang til de relaterede oplysninger for, at du kan se oplysningerne. Du eller firmaadministratoren skal dernæst føje de relaterede oplysninger om adresser til dit layout af detaljesiden til posttypen. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om tilpasning af layout af detaljeside.

For at tilføje en eksisterende fælles adressepost til en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost skal afkrydsningsfeltet Aktiver fælles adresser være markeret i firmaprofilen. Hvis afkrydsningsfeltet Valider fælles adresse er markeret i firmaprofilen, kan kun validerede adresser føjes til posten i denne procedure.

Sådan deler du en adresse mellem konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter

- 1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret til posten, på detaljesiden til posten.
- 2 Klik på Tilføj i afsnittet Adresser.
- 3 Klik på adressevælgeren ved siden af feltet Adresse i vinduet Redigering: Adresse.

BEMÆRK: Feltet Adressenavn er skrivebeskyttet.

- 4 Vælg en adresse i listen over validerede adresser i adressesøgevinduet, hvis adressevalidering er slået til, til firmaet, eller vælg en adresse i listen over alle tilgængelige adresser, hvis adressevalidering er slået fra.

Se [Markering af fælles adresser som validerede](#) (på side 375) for at få oplysninger om validering af adresser.

BEMÆRK: Hvis adressevalidering er slået fra til firmaet, og hvis de tilgængelige adresser ikke er valideret, vises ingen adresser i listen over adresser til valg.

- 5 Vælg adressetypen i valgliste Adresstype.

Følgende adressetyper er tilgængelige som standard: Bolig, Kontor, Feriehjem, Andet, Populær, Privat, Post, Hospital, Klinik.

BEMÆRK: Feltet er påkrævet. Du kan tilknytte den samme adresse flere gange til den samme konto, den samme forhandler, den samme partner eller til den samme kontakt ved at bruge en anden adressetype. Se feltet Adresstype i [Felter til adresse](#) (se "[Adressefelter](#)" på side 383) for at få flere oplysninger.

- 6 Til konti, forhandlere eller partnere kan du klikke på Fakturering, hvis adressen bruges til faktureringsformål, og klikke på Forsendelse, hvis den bruges til forsendelsesformål.

Oracle CRM On Demand kopierer adresseoplysningerne til afsnittet Fakturering eller Forsendelse som relevant.

BEMÆRK: Til flere forekomster af delte adresser, der bruger forskellige adressetyper, vil fjernelse af en forekomst eller fjernelse af flaget Forsendelse eller Fakturering til en forekomst, fjerne flaget Forsendelse eller Fakturering på alle forekomster af den delte adresse. Antag f.eks., at du har tre forekomster af en delt adresse, der hedder Cain Clinic, og at adressen er sat til 123 Main Street, Lansdowne PA 19050. Til denne adresse er den første forekomsttype sat til Kontor, den anden forekomsttype er sat til Post, den tredje er sat til Andet og alle forekomster har flaget Forsendelse valgt. Hvis du sletter en af forekomsterne, f.eks. typen Kontor, eller hvis du fravælger flaget Forsendelse i forekomsten, fravælger Oracle CRM On Demand Forsendelse i alle tre forekomster (Kontor, Post og Andet) af denne adresse. På samme måde fravælger Oracle CRM On Demand også flaget Fakturering til alle tre forekomster, hvis alle forekomster har flaget Fakturering valgt, og du fravælger flaget Fakturering i én forekomst, eller hvis du sletter en forekomst.

- 7 Til kontakter kan du klikke på Primær, hvis adressen er en primær adresse.

- 8 Gem posten.

Markering af fælles adresser som validerede

Oracle CRM On Demand ændrer en adresseposts valideringsstatus fra Ikke valideret til Valideret, hvis feltet Valideringsdato er sat på adressedetaljesiden. Typisk bruger kunder deres egne metoder, som er eksterne for Oracle CRM On Demand, til at fastlægge, om adresser er gyldige, og markerer dem dernæst som validerede i Oracle CRM On Demand ved at sætte feltet Valideringsdato.

Hvis adressevalidering ikke er konfigureret til et firma, bliver kun adresser, der er markeret som valideret, vist eller føjet til lister i konto- og kontaktposter, og du kan ikke føje nye adresser til konti eller kontakter. Du kan imidlertid føje dem til hjemmesiden Adresser.

Før du går i gang. Du skal have privilegiet Valider fælles adresser for at kunne markere adresseposter som validerede. Begge indstillingerne Aktiver fælles adresser og Valider fælles adresser skal være valgt i firmaprofilen for at konfigurere adressevalidering til et firma.

Sådan markerer du en fælles adresse som valideret

- 1 Klik på Rediger på siden Detalje: Adresse.
- 2 Naviger til afsnittet Nøgleoplysninger om adresse, og sæt feltet Valideringsdato vha. datovælgeren.

BEMÆRK: Du kan ikke sætte en valideringsdato til en fremtidig dato.

- 3 Gem adresseposten.

Oracle CRM On Demand ændrer adressepostens valideringsstatus fra Ikke valideret til Valideret.

BEMÆRK: Feltet Valideringsstatus i adresseposten vises ikke som standard. Firmaadministratoren skal konfigurere det.

Tilføjelse af DEA-oplysninger til kontaktadresser

Kontakter inden for medicinalindustrien i USA bruger et DEA-nummer (Drug Enforcement Administration) til at modtage kontrollerede stoffer fra leverandører. En læge kan f.eks. arbejde på flere forskellige hospitaler og kræve et forskelligt DEA-nummer til hver lokation for at modtage kontrollerede stoffer eller lægemidler på hver lokation. Fuldfør følgende procedure for tilføje DEA-numre til en kontaktadressepost.

Før du går i gang. DEA-felterne er ikke tilgængelige på siden Adresse: Kontakt som standard. Firmaadministratoren skal tilpasse detaljesiden til kontaktadresse og tildele dig adgang, for at du kan føje DEA-oplysninger til en kontaktadresse.

Om DEA-numre

Et DEA-nummer er en række numre tildelt til en sundhedsproducent (så som en læge, tandlæge, dyrlæge), der giver vedkommende ret til at udskrive recepter på kontrollerede stoffer. DEA-nummeret bruges til at spore kontrollerede stoffer. Ofte bruges det imidlertid af medicinalindustrien som en generelt receptnummer, dvs. det bruges som en entydig identifikator for enhver, der kan udskrive medicin. Et gyldigt DEA-nummer består af to bogstaver, seks tal og et kontrolciffer. Det første bogstav i koden identificerer registranttypen. Det andet bogstav er det første bogstav i registrantens efternavn. Af de syv cifre, der følger efter, er det syvende kontrolsummen, der beregnes, som følger:

- Læg første, tredje og femte ciffer sammen. Kald dette SUM135.
- Læg andet, fjerde og sjette ciffer sammen, og gang med 2. Kald dette DoubleSUM246.
- Læg SUM135 og DoubleSum246 sammen. Kald dette CHECK.
- Cifret yderst til højre i CHECK bruges som kontrolcifferet i DEA-nummeret.

F.eks. opfylder DEA-strengen XY1234563 kravene på følgende måde:

$$1 + 3 + 5 = 9$$

$$2*(2+4+6) = 24$$

$$9 + 24 = 33$$

Det sidste ciffer er 3.

Registranttypen (det første bogstav i DEA-nummeret) kan være et af følgende:

- A - Forældet (det kan bruges af nogle ældre entiteter).
- B - Hospital/Klinik
- C - Praktiserende læge
- D - Undervisningsinstitution
- E - Producent
- F - Distributør
- G - Forsker
- H - AnalySELaboratorium
- J - Importør

- K - Eksportør
- L - Omvendt distributør
- M - Praktiserende læge på mellemniveau
- N - Militærlæge
- P - Stofmisbrugsbehandlingsprogram
- R - Stofmisbrugsbehandlingsprogram
- S - Stofmisbrugsbehandlingsprogram
- T - Stofmisbrugsbehandlingsprogram
- U - Stofmisbrugsbehandlingsprogram
- X - Suboxone/Subutex receptudskrivningsprogram

Sådan føjer du DEA-oplysninger til en kontaktadresse

- 1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret, på kontaktdetaljesiden.
- 2 Vælg Rediger i menuen på postniveau (hvis fælles adresser er konfigureret), eller vælg Rediger relation (hvis fælles adresser ikke er konfigureret, og du har adgang til adresseposter på øverste niveau) i listen over adresser.
- 3 Udfyld DEA-felterne, som beskrevet i følgende tabel, og gem dernæst kontaktadresseposten.

DEA-felt	Beskrivelse
DEA-nr.	Et gyldigt DEA-nummer.
DEA-udstedelsesdato	Dato, hvor DEA-nummeret udstedes fra forbundsregeringen i USA. Brug datovælgeren til at angive datoen.
DEA-slutdato	Dato, hvor DEA-nummeret ikke længere er aktivt eller gyldigt. Brug datovælgeren til at angive datoen. Dette felt viser som standard DEA-udstedelsesdatoen plus tre år.
DEA aktiv (flag)	Skrivebeskyttet felt. Oracle CRM On Demand fastlægger, om DEA-nummeret er aktivt eller inaktivt. Oracle CRM On Demand bruger DEA-udstedelsesdatoen, DEA-slutdatoen og den aktuelle dato til at fastlægge status.
Acceptable planer	Et langt tekstfelt, hvor du kan indtaste kommaseparerede værdier til acceptable planer, f.eks. Plan 1, Plan 2, Plan 3 osv. BEMÆRK: Dette felt påvirker ikke nogen Oracle CRM On Demand-behandling.

Oprettelse af nye ikke-fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter

Udfyld felterne i afsnittet Adresser på detaljesiden til posten for at oprette en ny ikke-fælles adresse i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter.

Før du går i gang. De relaterede oplysninger om adresser vises ikke som standard på detaljesiderne til konto, kontakt, forhandler eller partner. Firmaadministratoren skal tildele din rolle adgang til de relaterede oplysninger for, at du kan se oplysningerne. Du eller firmaadministratoren skal dernæst føje de relaterede oplysninger om adresser til dit layout af detaljesiden til posttypen. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om tilpasning af layout af detaljeside.

For at oprette en ny ikke-fælles adressepost i en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost skal afkrydsningsfeltet Aktiver fælles adresser være fravalgt i firmaprofilen.

Sådan opretter du en ny ikke-fælles adresse i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter

- 1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret, på detaljesiden til konto, kontakt, forhandler eller partner.
- 2 Klik på Ny for at tilføje en ny ikke-fælles adresse.
- 3 Vælg det gældende land til adressen i valglisten Land på siden Rediger adresse, og udfyld de resterende adressefelter til posten.
BEMÆRK: Oracle CRM On Demand justerer adressefelterne for at følge landets adressekonventioner. Se [Om lande og adressemapping](#) for at få flere oplysninger om mapping af adressekonventionerne.
- 4 Gem adressen i afsnittet Adresser.

Sådan opretter du en ny ikke-fælles fakturerings- eller forsendelsesadresse i konto-, forhandler- eller partnerposter

- 1 Naviger til afsnittet Fakturering eller Forsendelse under Yderligere oplysninger på detaljesiden til konto, forhandler eller partner.
- 2 Klik på ikonet Rediger i øverste højre hjørne for at redigere de ikke-fælles fakturerings- og forsendelsesadresselister.
- 3 Vælg det gældende land til adressen i valglisten Land, og udfyld de resterende fakturerings- eller forsendelsesadressefelter til posten.
BEMÆRK: Oracle CRM On Demand justerer adressefelterne for at følge landets adressekonventioner. Se [Om lande og adressemapping](#) for at få flere oplysninger om mapping af adressekonventionerne.

4 Gem forsendelses- eller faktureringsadressen.

Forsendelses- eller faktureringsadressen vises i afsnittet med relaterede oplysninger om adresser til posten med indstillingen for fakturering eller forsendelse valgt, som relevant.

Sådan opretter du en ny ikke-fælles primær adresse i kontaktposter

1 Naviger til afsnittet Kontakt under Yderligere oplysninger på en kontaktdetaljeside.

2 Klik på ikonet Rediger i øverste højre hjørne for at redigere de ikke-fælles kontaktadressefelter.

3 Vælg det gældende land til adressen i valglisten Land, og udfyld de resterende kontaktadressefelter til posten.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand justerer adressefelterne for at følge landets adressekonventioner. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger om mapping af adressekonventionerne.

4 Gem kontaktadressen.

Kontaktadressen vises i afsnittet med relaterede oplysninger om adresser til posten med indstillingen Primær valgt.

Fjernelse af adresser fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere

Fuldfør følgende procedure for at fjerne en adressepost fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere.

Sådan fjerner du en adresse fra en konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerpost

1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret til posten, på detaljesiden til posten.

2 Klik på Fjern i menuen på postniveau til adresseposten i afsnittet Adresser.

Hvis adressen er fælles, fjerner Oracle CRM On Demand adressen fra detaljesiden til posten, dvs. den fjerner tilknytningen mellem adressen og den overordnede post. Adresseposten slettes imidlertid ikke og fortsætter med at findes. Se [Sletning af fælles adresser](#) (på side 379) for at få oplysninger om sletning af en fælles adresse.

Hvis adressen ikke er fælles, sletter Oracle CRM On Demand adressen fra detaljesiden til posten.

Sletning af fælles adresser

Når en fælles adressepost på øverste niveau slettes, fjerner Oracle CRM On Demand alle denormaliserede felter til de tilknyttede konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter.

BEMÆRK: Hvis du sletter en delt adresse, slettes den fra alle poster, hvor den deles, dvs. konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter. Den slettes imidlertid ikke fra nogen tilknyttede besøgsaktivitetsposter. Hvis

f.eks. den delte adresse er medtaget som en del af den tilknyttede kontakt i et kontaktopkald, vil sletning af den delte adresse ikke fjerne adressen fra kontaktopkaldet. Den fjernes imidlertid fra kontaktposten.

Eksempel på fjernelse af denormaliserede felter, når en fælles adresse slettes

Overvej følgende eksempel, hvor den fælles adresse på øverste niveau er 550 Walnut Lane, Swarthmore PA 19050, USA. To konti og otte kontakter bruger denne fælles adresse. En konto har adressen anført som faktureringsadresse, men den anden konto har den anført som forsendelsesadresse. Fem af de otte kontakter har denne adresse som deres primære adresse. Oracle CRM On Demand gør følgende, når den fælles adresse slettes:

- Tilknytningerne mellem kontiene og kontakterne slettes
- Oplysningerne om faktureringsadresse ryddes fra den konto, hvor den var anført som en faktureringsadresse
- Oplysningerne om forsendelsesadresse ryddes fra den konto, hvor den var anført som en forsendelsesadresse
- Oplysningerne om kontaktadresse ryddes fra de fem kontakter, hvor den var anført som en primær adresse

Overvejelser ved gendannelse af en slettet fælles adresse

Hvis du gendanner en slettet adresse, skal du opdatere fakturerings- og forsendelsesindstillingerne, da adresseindstillingerne ikke gendannes til de oprindelige værdier, når Oracle CRM On Demand gendanner adresseposten. Du skal omjustere disse værdier for at undgå at oprette fejlagtige data. Overvej f.eks. følgende:

- Fælles adresse 1 til Konto 1 er markeret som en faktureringsadresse, og du sletter Fælles adresse 1.
Oracle CRM On Demand rydder faktureringsadressefelterne til Konto 1.
- Du tilknytter dernæst en ny fælles adresse 2 som faktureringsadresse.
Oracle CRM On Demand udfylder Konto 1's faktureringsadressefelter med dem fra Fælles adresse 2.
- Du gendanner Adresse 1 fra listen Slettede elementer.
Oracle CRM On Demand gendanner Adresse 1 til listen Adresser og tilknytter denne fælles adresse til Konto 1 igen, men gendanner ikke den oprindelige faktureringsindstilling.
Adresse 2 og Adresse 1 vises i listen over adresser, der er knyttet til Konto 1. Adresse 2 forbliver faktureringsadressen med de relevante felter denormaliseret til kontoen, indtil du manuelt nulstiller fakturering til Adresse 1.

BEMÆRK: Du kan ikke have mere end én fakturerings- eller forsendelsesadresse i en konto-, forhandler- eller partnerpost, så du skal genjustere indstillingerne Fakturering og Forsendelse i denne situation, hvor en adresse gendannes. Dette gælder også for indstillingen Primær til gendannede kontaktadresser.

Se [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174) for at få mere generelle oplysninger om sletning og gendannelse af poster.

Sådan sletter du en fælles adresse

- 1 Naviger til den fælles adresselistside.
- 2 Klik på Slet i menuen på postniveau til den fælles adresse.
- 3 Klik på OK i bekræftelsesvinduet.

Om linkning af records til adresser

Følgende er nogle af de posttyper, som du kan linke til adresser:

- Konto
- Kontakt
- Forhandler
- Partner
- Tilpassede objekter 1 til 15

Du kan linke konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter for at spore de posttyper, der er knyttet til adressen. Du kan også linke delte adresseposter til tilpassede objekter. Du kan imidlertid ikke linke adresseposter, der ikke deles, til tilpassede objekter. Se [Linkning af poster til den valgte post](#) (se "[Linkning af poster til din valgte post](#)" på side 114) for at få flere oplysninger om linkning af poster.

Visning af adresseposter fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere

For at se en adresse, der er knyttet til konti, kontakter, forhandlere eller partnere, dvs. til posterne Kontoadresse, Kontaktadresse, Forhandleradresse eller Partneradresse, skal du udføre følgende procedure.

Sådan ser du en adressepost fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere

- 1 Naviger til afsnittet Adresser, hvis det er konfigureret til posten, på detaljesiden til posten.
- 2 Klik på Vis i postniveaumenuen i den relevante række til den adressepost, som du vil se.

Adgang til et kort til en adresse

Du kan få adgang til et kort til en adressepost fra en adresseliste eller fra adresseafsnittet i en detaljeside, der indeholder et adresseafsnit.

Før du går i gang: Du skal have privilegiet Maps Integration i din brugerrolle.

Sådan får du adgang til et kort til en adresse

1 Naviger til en af følgende:

- Adresseafsnittet, f.eks. Fakturering, Forsendelse eller Primær adresse på detaljesiden til følgende posttyper: Adresse, Konto, Kontakt, Forhandler, Partner, Mæglerprofil, Kundeemne, Bruger eller Husstand
- Afsnittet Relateret element: Adresser på detaljesiden til posttyperne Konto, Kontakt, Forhandler eller Partner

2 Gør et af følgende:

- Klik på kortikonet i adresseafsnittet til et adresseafsnit på en detaljeside.

BEMÆRK: Kortikonet er også tilgængeligt i adresseafsnittene Fakturering og Forsendelse i firmaprofilen. Firmaadministratoren vedligeholder firmaprofilen.

- Klik på Kort i rullelisten til venstre for adressen for en adresseliste i afsnittet Relateret element: Adresser.

BEMÆRK: Linket Kort er ikke tilgængeligt på adresselistesider.

Oracle CRM On Demand åbner et kort til adressen, hvis funktionaliteten til kortlægning kan løse adresselokationen ud fra adresseoplysningerne på følgende måde:

- Hvis adresseposten indeholder en længdegrad og en breddegrad, men ingen øvrige adresseoplysninger, åbner Oracle CRM On Demand kortet med en nål på placeringen for længdegraden og breddegraden og viser disse, når du peger på nålen.
- Hvis adresseposten indeholder længdegrad og breddegrad sammen med øvrige adresseoplysninger, åbner Oracle CRM On Demand kortet med en nål på placeringen for længdegraden og breddegraden og viser adresseoplysningerne, når du peger på nålen.
- Hvis adresseposten indeholder adresseoplysninger, men ingen længdegrad eller breddegrad, åbner Oracle CRM On Demand kortet med en nål på adresselokationen og viser adressen, når du peger på nålen. Hvis funktionaliteten til kortlægning ikke kan fastlægge en lokation ud fra de tilgængelige adresseoplysninger, skal du vælge en adresse på en liste over foreslåede adresser, der fastlægges ud fra de tilgængelige adresseoplysninger.
- Hvis adresseposten hverken indeholder adresseoplysninger eller oplysninger om længdegrad og breddegrad, åbner Oracle CRM On Demand et kort over Nordamerika.

BEMÆRK: Adresseafsnit i mæglerprofil- og kundeemneposter indeholder ikke felter til oplysninger om længdegrad og breddegrad. Hvis du klikker på kortikonet i adresseafsnittet til en mæglerprofil- eller kundeemnepost omdirigeres du følgelig altid til siden Kort, hvor funktionaliteten til kortlægning initierer en søgning efter den konkatenerede adresse.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Adresser](#)
- [Arbejde med hjemmesiden Adresse](#) (på side 369)
- [Kort](#) (på side 393)

Adressefelter

Brug siden Redigering: Adresse-til at tilføje en adresse eller opdatere detaljer til en eksisterende adresse.
Siden Redigering: Adresse viser alle de felter, der er tilgængelige til en adresse.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om adresse	
Adressenavn	Navnet på adresseposten. Feltet har en grænse på 50 tegn. Det skal være entydigt og er påkrævet som standard.
Valideret dato	(Valgfrit) Dato, hvor adresseoplysningerne er valideret af en ekstern kilde. Brug datovælgeren til at angive eller opdatere denne dato. Denne dato er kun relevant, hvis adressevalidering bruges. Ellers ignoreres den.
Type: Adresse	Dette valglisterfelt angiver adressetypen. Følgende adressetyper er tilgængelige som standard: Bolig, Kontor, Feriehus, Andet, Populær, Privat, Post, Hospital, Klinik. (Påkrævet). BEMÆRK: Dette valglisterfelt er kun tilgængeligt, når du opretter en ny adressepost vha. siden Redigering: Adresse. Det er kun tilgængeligt, når du redigerer en gemt adressepost. Se Oprettelse af nye ikke-fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter (på side 378) og Indstilling af adressestype til ikke-fælles adresser vha. Rediger relation for at få flere oplysninger.
Adresseoplysninger	
Land	Det land eller territorium, der bruges i adresseposten. Brug rullelisten til at vælge et land eller territorium til adressen. BEMÆRK: Felterne til adresseoplysninger matcher de landespecifikke postkrav. F.eks. bruger adressefelterne til USA ZIP-koder, mens adressefelter til mange andre lande bruger postnumre. Følgende felter til adresseoplysninger (Adresse1 og Adresse2) vises, hvis feltet Land ikke er valgt. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger om postkrav.
Address1	Adresselinje 1. Typisk indeholder dette felt gadenavnet, f.eks. Hovedgaden 10. Det har en grænse på 200 tegn. Det konverteres til konventionen for gadenummerering til det valgte land (f.eks. nummer og gade til Canada eller USA). Konverteringen er baseret på feltet Land.
Address2	Adresselinje 2. Dette felt håndterer evt. yderligere detaljer om gadeadresse. Det har en grænse på 100 tegn.

Felt	Beskrivelse
Address3	Adresselinje 3. Dette felt håndterer evt. yderligere detaljer om gadeadresse. Det har en grænse på 100 tegn. BEMÆRK: Dette felt findes ikke i standardlayoutet af siden Redigering: Adresse eller detaljesiden, hvis et land ikke er valgt.
By	Byen i adresseposten.
Provins	Provinsen eller territoriet i adresseposten, f.eks. New Brunswick. BEMÆRK: Oracle CRM On Demand ændrer dette felt til Stat, hvis det valgte land bruger stater (f.eks. Indien eller USA).
Postnr.	Postnummeret, f.eks. M1C 3J6, eller ZIP-koden til amerikanskbaserede adresser, f.eks. 19050.
Beskrivelse	Feltet har en grænse på 100 tegn.
Kommentarer	Feltet har en grænse på 1999 tegn. BEMÆRK: Dette felt vises ikke som standard. Firmaadministratoren skal konfigurere det.
Valideret status	Angiver, om adressen er valideret og er beregnet på basis af feltet Valideret dato. BEMÆRK: Dette felt vises ikke som standard. Firmaadministratoren skal konfigurere det.
BEMÆRK: Følgende felter, der bruges til geokodningsfunktionaliteten, er også tilgængelige via webtjenester. Disse geokodningsfelter vises ikke som standard. Firmaadministratoren skal konfigurere dem. Disse felter er skrivebeskyttede. Se Om geokodning af adresseoplysninger (på side 386) for at få detaljerede oplysninger om, hvordan du bruger disse felter.	
Status for geocode	Statussen for geokodningsprocessen til adresseposten. Til nye adresseposter sætter Oracle CRM On Demand feltet til en NULL værdi. Hvis en geokodning gennemføres til en adresse, sætter Oracle CRM On Demand feltet til Success. Hvis geokodningen fejler til en adresse, sætter Oracle CRM On Demand feltet til Fejlet. Hvis du redigerer en adresse, nulstiller Oracle CRM On Demand feltet til en NULL værdi.
Matchkode for geocode	Nøjagtigheden eller kvaliteten af geokodningsprocessen, som angivet af et matchkodennummer. Hvis flere matchninger af længdegrad og breddegrad returneres for en given matchkode, bruger Oracle CRM On Demand den første match af længdegrad og breddegrad, der returneres af Oracle Spatial.
Matchvektor for geocode	En streng på 17 tegn, der angiver kvaliteten af matchning af inputadresseattributter under geokodningsoperationen for at aflede længdegrad og breddegrad, der er knyttet til adressen.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om fælles adresser:

- [Adresser](#)
- [Arbejde med hjemmesiden Adresse](#) (på side 369)
- [Håndtering af adresser](#) (på side 371)

- [Om felter til geokode i posttypen Adresse](#) (på side 385)
- [Om geokodning af adresseoplysninger](#) (på side 386)

Om felter til geokode i posttypen Adresse

Oracle CRM On Demand indeholder følgende geokodefelter til posttypen Adresse. Disse felter er ikke tilgængelige som standard.

- Breddegrad
- Længdegrad

Firmaadministratoren skal tilføje disse felter til layoutet af siden Adresse, hvis du har brug for disse felter. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få oplysninger om tilføjelse af felter på sidelayout.

Felter til geokode bruges generelt til at finde geografiske koordinater, også kaldet længdegrad og breddegrad, fra adresseværdier, så som gadeadresse og postnummer. Disse geokodefelter bruges til at understøtte mapping og lokationsbaseret funktionalitet i Oracle CRM On Demand-klientapplikationer, så som Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales eller til at udpege en lokation på en mappingapplikation, så som Google Maps. Hvis brugere ikke udfylder disse felter, begrænses de til at bruge standard mappingfunktionaliteten i klientapplikationer vha. de tilgængelige adresseværdier.

Længdegrad og breddegrad repræsenteres typisk vha. en grad, minut og sekund, f.eks. 59°20'30"N. I Oracle CRM On Demand repræsenteres og lagres de imidlertid som decimaldata med plus- eller minustegn på følgende måde:

- Til breddegrad kan du indtaste værdier i intervallet -90.0000000 til +90.0000000 med maksimalt 7 cifre efter decimaltegnet. Hvis antallet af cifre efter decimaltegnet overskrider 7, afrunder Oracle CRM On Demand værdien. F.eks. runder Oracle CRM On Demand breddegradsværdien 89.12345678 op til 89.1234568.
- Til længdegrad kan du indtaste værdier i intervallet -180.0000000 til +180.0000000 med maksimalt 7 cifre efter decimaltegnet. Hvis antallet af cifre efter decimaltegnet overskrider 7, afrunder Oracle CRM On Demand værdierne. F.eks. runder Oracle CRM On Demand en længdegradsværdi på 179.12345674 ned til 179.1234567.

Desuden understøtter Oracle CRM On Demand generisk decimalformat til længdegrad og breddegrad, dvs. Oracle CRM On Demand understøtter numeraler med et punktum (.) som decimalseparator. Nogle landestandarder bruger et komma (,) som decimalseparator. Du skal imidlertid indtaste decimaldataene med et punktum (.) som decimalseparator til disse landestandarder. Oracle CRM On Demand viser decimaltallet som det lagres i databasen og udfører ingen lokal formatering af disse decimaldata.

Du skal konvertere grad-minut-sekund-repræsentationen af længdegrad og breddegrad til decimalrepræsentation på følgende måde for at tilføje værdier for længdegrad og breddegrad i Oracle CRM On Demand:

$$\text{Decimal grader} = \text{grader} + \text{minutter}/60 + \text{sekunder}/3600$$

Værdien for længdegrad eller breddegrad skal have et plus- eller minustegn, da negative værdier er tilladt. En positiv værdi for længdegrad er nord (N) for ækvator, mens en negativ værdi for længdegrad er syd (S) for ækvator. En positiv værdi for breddegrad er øst (Ø) for nulmeridianen, mens en negativ værdi for breddegrad er vest (W) for nulmeridianen. I følgende tabel vises eksempel-værdier til felterne Længdegrad og Breddegrad i Oracle CRM On Demand til adskillige byer.

By	Breddegrad	Værdi for længdegrad i Oracle CRM On Demand	Længdegrad	Værdi for breddegrad i Oracle CRM On Demand
Stockholm, Sverige	59°20'N	59.3333333	18°04'Ø	18.0666667
Darwin, Australien	12°27'S	-12.4500000	130°50'Ø	130.8333333

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand udfører ikke konverteringen af længdegrad og breddegrad til den påkrævede repræsentation i Oracle CRM On Demand. Felterne Længdegrad og Breddegrad lagrer kun geokoder, der er knyttet til en adresse. Typisk udfører Oracle CRM On Demand-klientapplikationer, så som Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, yderligere behandling og konvertering af geokodedataene. Oracle CRM On Demand kan imidlertid bruge oplysningerne i en adressepost til automatisk at finde de tilhørende værdier for breddegrad og længdegrad til adressen vha. Oracle Spatial og udfylde felterne Breddegrad og Længdegrad. Se [Om geokodning af adresseoplysninger](#) (på side 386) for at få flere oplysninger.

Om geokodning af adresseoplysninger

Hvis Aktiver Geocoder er valgt på siden Firmaprofil, bruger Oracle CRM On Demand oplysningerne i en adressepost til at finde de tilhørende værdier for længdegrad og breddegrad til adressen vha. Oracle Spatial, og hvis det gennemføres, udfyldes felterne for længdegrad og breddegrad i adresseposterne med disse værdier. Processen med at finde og udfylde længdegrad og breddegrad fra adresseoplysningerne kaldes *geokodning*. Oracle CRM On Demand bruger Oracle Spatial for at finde de tilhørende geokoder asynkront. Oracle CRM On Demand overspringer geokodningen af poster, der indeholder eksisterende værdier i felterne for længdegrad og breddegrad.

Oracle CRM On Demand geokoder felterne for længdegrad og breddegrad igen, når:

- Du rydder felterne for længdegrad og breddegrad
- Du redigerer adressefelterne

Om geokodningsfelterne i adresseposter

Adresseposter indeholder tre felter, der er relateret til geokodning:

- **Status for geokode.** Statussen for geokodningsprocessen til adresseposten:
 - **NULL værdi.** Adresse er ikke geokodet.
 - **Succes.** Adresse er geokodet.
 - **Fejlet.** Geokodning af adresse fejlede.

En geokodningsfejl sker typisk pga. forkerte adressedata, utilgængeligheden af en geokode til adressen, eller hvis adressematchen er for generisk.

- **Matchkode for geokode.** Hvor nøjagtigt længdegrad og breddegrad matcher den givne adresse, som angivet af en heltalsværdi:

Matchkode for geokode	Beskrivelse
0	Ingen geokodningsmatch til adressen.
1	Nøjagtig geokodningsmatch til adressen.
2	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til gadetype eller med suffiks- eller præfiksdelen af gadeadressen.
3	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til husnummerdelen af gadeadressen.
4	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til gadeadressen.
10	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til postnummer.
11	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til bynavn.
12	Geokodningsmatch med et kompromis på matchnøjagtighed til postnummer og by.

Oracle CRM On Demand Customer Care konfigurerer et acceptabelt niveau til matchkode for geokode til firmaet. Oracle CRM On Demand gemmer kun felterne for længdegrad og breddegrad, der returneres fra geokodningsprocessen i en adressepost, når matchkoden er mindre end eller lig med det niveau, der er sat af Oracle CRM On Demand Customer Care. Denne værdi er typisk sat til 3 som standard.

Hvis Oracle CRM On Demand ikke finder nogen matchninger i geokodningsprocessen, sættes matchkode for geokode til 0, og længdegrad og breddegrad udfyldes ikke i en adresse.

- Matchvektor for geokode.** En streng på 17 tegn, der giver en detaljeret opsummering af de dele af en adresse, der bidrog til nøjagtigheden eller unøjagtigheden af længdegrad og breddegrad, der returneres til inputadressen. Et spørgsmålstegn angiver en ubrugt feltposition. Oracle CRM On Demand sætter feltet Matchvektor for geokode til adresser, der ikke er geokodet til en serie spørgsmålstegn: ??????????????????. Hver position indeholder en værdi i intervallet 0 til 4.

Følgende liste opstiller positionerne inden for strengen og den adresseattribut, der svarer til hver position. Adresseattributterne er ikke adressefelter i Oracle CRM On Demand, men en begrebsmæssig repræsentation af forskellige adressedele, der udgør en adresse, såsom et husnummer eller gadepræfiks osv.

Position inden for matchvektor for geokode	Adresseattribut
0 til 4	Bruges ikke
5	Gadeadresse - Husnr.
6	Gadeadresse - Gadepræfiks
7	Gadeadresse - Basisnavn for gade
8	Gadeadresse - Gadesuffiks

Position inden for matchvektor for geokode	Adresseattribut
9	Gadeadresse - Gadetype
10	Bruges ikke
11	By
12 til 13	Bruges ikke
14	Tilstand
15	Land
16	Postnr.
17	Bruges ikke

BEMÆRK: Oracle Spatial afleder attributterne for gadeadresse, så som Husnr. eller Gadepræfiks osv. ved at analysere oplysningerne om gadeadresse, der indeholdes i felterne Adresse1, Adresse2 og Adresse3 i en Oracle CRM On Demand-adressepost. Hvordan Oracle Spatial afleder disse attributter, varierer efter land.

Den numeriske værdi, som Oracle CRM On Demand sætter positionen til i strengen Matchvektor for geokode kan variere fra 0 til 4 på følgende måde:

Positionsværdi for matchvektor for geokode	Beskrivelse
0 eller 1	Oracle CRM On Demand har fundet en nøjagtig match til adresseattributten under geokodning.
2 eller 3	Adresseattributten er NOT NULL, men Oracle CRM On Demand har fundet en match til attributten under geokodning.
4	Adresseattributten er NULL, men Oracle Spatial fandt en tæt match på basis af nærhed.

Se [Adressefelter](#) (på side 383) for at få flere oplysninger om disse geokodningsfelter og andre adressefelter.

Eksempel på geokodning

Følgende eksempel viser, hvordan du kan bruge og fortolke geokodningsfelterne, når Oracle CRM On Demand geokoder en adresse. Overvej en adresse med følgende feltværdier:

Adressefelt i Oracle CRM On Demand	Værdi

Adressefelt i Oracle CRM On Demand	Værdi
Adressenavn	Ji Yang
Land	USA
Nr./Gade	1 Oracle Dr
Adresse 2	Nashua
Adresse 3	Ikke sat
By	Nashua
Kommune	Ikke sat
Tilstand	NH
Postnr.	03062

Når Oracle CRM On Demand geokoder denne adresse, nedbryder Oracle Spatial adressen og sætter adresseattributværdierne på følgende måde:

Adresseattributter i Oracle Spatial	Værdi
Navn (fra Gadeadresse)	Ji Yang
Husnr. (fra Gadeadresse)	1
Gadenavn fra feltet Gade	Oracle Dr
By	Nashua
Tilstand	NH
Land	USA
Postnr.	03062

Oracle Spatial forsøger at finde en match på basis af disse adresseattributter ved at søge uafhængigt på individuelle attributter og dernæst bruge en kombination af adresseattributter for at finde den bedste nærhed til breddegrad og længdegrad.

Efter gennemført geokodning sætter Oracle CRM On Demand felterne på følgende måde:

Oracle CRM On Demand-adressefelt	Værdi	Kommentar
Status for geokodning	Succes	Geokodning er gennemført.
Matchkode for geokodning	1	Oracle Spatial fandt en nøjagtig match.

Oracle CRM On Demand-adressefelt	Værdi	Kommentar
Længdegrad	-71.46006	Ingen
Breddegrad	42.71004	Ingen
Matchvektor for geokodning	??030402010??000?	Matchvektoren for geokodning til dette eksempel. Vektoren sættes uanset, om geokodningen blev gennemført. Selv til en lav matchkode på 4, hvor ingen breddegrad eller længdegrad bliver sat, sættes vektoren stadig og giver detaljer om de attributter, der bidrog til fejlen.

Du kan fortolke vektorværdien ??030402010??000?, som vist i følgende tabel:

Position for matchvektor or for geokode	Værdi	Adresseattribut	Fortolkning af matchvektorværdien
1	?	Ingen	Bruges ikke
2	?	Ingen	Bruges ikke
3	0	Ingen	Bruges ikke
4	3	Ingen	Bruges ikke
5	0	Husnr.	Nøjagtig match til denne attribut.
6	4	Gadepræfiks	Adresseattributværdi er NULL, men en tæt match blev fundet på basis af nærhed.
7	0	Basisnavn for gade	Nøjagtig match til denne attribut.
8	2	Gadesuffiks	Denne adresseattribut har en værdi, men ingen match blev fundet til værdien.
9	0	Gadetype	Nøjagtig match til denne attribut.
10	1	Ingen	Bruges ikke
11	0	By	Nøjagtig match til denne attribut.
12	?	Ingen	Bruges ikke
13	?	Ingen	Bruges ikke
14	0	Tilstand	Nøjagtig match til denne attribut.

Position for matchvekt or for geokode	Værdi	Adresseattribut	Fortolkning af matchvekturværdien
15	0	Land	Nøjagtig match til denne attribut.
16	0	Postnr.	Nøjagtig match til denne attribut.
17	?	Ingen	Bruges ikke

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om adresser:

- [Adresser](#)
- [Arbejde med hjemmesiden Adresse](#) (på side 369)
- [Håndtering af adresser](#) (på side 371)
- [Felter til adresse](#) (se "[Adressefelter](#)" på side 383)
- [Om felter til geokode i posttypen Adresse](#) (på side 385)

Aktiver

Brug aktivsiderne til at oprette og opdatere aktiver samt til at oprette lister over aktiver. Et *aktiv* er en post over et produkt, der er solgt til en kunde eller et firma.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvarsområde ikke omfatter sporing af aktivoplysninger, kan fanen Aktiv udelades fra din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Aktiv

Fra Aktiv-hjemmesiden kan du oprette lister over aktiver, og du kan oprette aktivposter.

BEMÆRK: Administratoren kan tilpasse layoutet af Aktiv-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et aktiv

Du kan oprette et aktiv ved at klikke på Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Aktiver. Se [Spring af aktiver](#) (på side 296) for at få oplysninger om felterne i aktivposter. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få generelle oplysninger om oprettelse af poster.

Arbejde med aktivlister

Afsnittet Lister: Aktiv viser et antal filtrerede lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til aktiver. Listerne omfatter aktivposter, der oprettes i følgende områder af Oracle CRM On Demand:

- Aktivsiderne
- Køretøjs- og porteføljesiderne
- Afsnittet Relaterede oplysninger: Aktiver på detaljesiderne til konto-, kontakt- og tilpassede objektposter

Aktivliste	Filtre
Alle aktiver	Alle aktiver, som du kan se, uanset hvem der ejer aktivet.
Nyligt ændrede-aktiver	Alle aktiver, som du kan se, sorteret efter ændringsdatoen.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste.

Visning af nyligt ændrede-aktiver

Afsnittet Nyligt ændrede aktiver viser titlerne på de aktivposter, som senest er ændret.

BEMÆRK: Hvis et serienummer indtastes i en aktivpost, bruges serienummeret som titlen på aktivet. Ellers bruges produktnavnet. I afsnittet Nyligt ændrede aktiver på Aktiv-hjemmesiden og på andre sider, hvor aktivtitlen vises, kan du bore ned fra aktivtitlen for at åbne aktivposten.

Tilføjelse af afsnit til din Aktiv-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje yderligere afsnit til Aktiv-hjemmesiden afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Aktiv-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Aktiv-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Aktiv-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Aktiv-for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Sporing af aktiver](#) (på side 296)

Håndtering af aktiver

Se følgende emner for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

Se følgende emne for at få oplysninger om sporing af aktiver og felterne i aktivposter:

- [Sporing af aktiver](#) (på side 296)

Kort

Brug siden Kort i Oracle CRM On Demand til at finde adresser på et kort eller til at hente kørselsvejledninger til en adresse. Du skal have privilegiet Integration af Maps i din brugerrolle for at kunne bruge siden Kort. Desuden skal administratoren gøre fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle. Hvis fanen Kort ikke findes i fanerne øverst på tværs af siderne i Oracle CRM On Demand, efter administratoren har gjort fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle, kan du føje fanen Kort til dit fanelayout. Se [Visning af faner](#) (på side 876) for at få oplysninger om tilføjelse af faner til dit fanelayout.

BEMÆRK: Administratoren skal have privilegiet Håndter integration af kort i sin brugerrolle for at kunne aktivere privilegiet Integration af kort og gøre fanen Kort tilgængelig for din rolle. Hvis administratoren ikke har privilegiet Håndter integration af kort i sin rolle, skal administratoren kontakte Oracle CRM On Demand Customer Care og anmode om at få privilegiet aktiveret.

Du kan gøre følgende på kortsiderne:




- Finde en adresse på et kort.
- Udføre en nærhedssøgning for at finde adresser på poster i Oracle CRM On Demand, som ligger inden for følgende:
 - Den angivne radius for din aktuelle lokation

- Den angivne radius for en anden lokation
- Hente kørselsvejledninger til adresser på et kort.

BEMÆRK: Med undtagelse af Indien og Singapore leverer kortfunktionaliteten adresser i landets hovedsprog i forhold til adressen. F.eks. til adresser i Qatar angives adresserne på arabisk og til adresser i Rusland på russisk osv.. Til adresser, som indeholder Indien og Singapore leverer kortfunktionaliteten adresser på engelsk. Til Canada leveres adresserne på engelsk bortset fra til Quebec, hvor de leveres på fransk.

Når du udfører en nærhedssøgning, kan du begrænse søgningen til en foruddefineret liste over poster. Du kan f.eks. oprette en liste over kontakter, der har kontakttypen Partner, og dernæst udføre en nærhedssøgning på den liste for at finde de partnerkontakter, der ikke ligger mere end 10 kilometer fra din aktuelle lokation eller en lokation, som du planlægger at være på i morgen.

Følgende tabel viser de nåle, der fremkommer på kortet.

Nål	Formål
	Angiver din aktuelle lokation, hvis kortfunktionaliteten kan fastlægge din lokation
	Angiver lokationen for en adresse, der findes i en nærhedssøgning
	Angiver midten af en nærhedssøgning



Hvis din aktuelle lokation kan fastlægges, angiver en nål din lokation på kortet, som vises, når du åbner siden Kort. Hvis din aktuelle lokation ikke kan fastlægges, vises et kort over Nordamerika. Kortfunktionaliteten fastlægger din aktuelle lokation på følgende måde:

- Hvis den computer, som du bruger, modtager GPS-oplysninger, bruger kortfunktionaliteten GPS-oplysningerne til at fastlægge din aktuelle lokation.
- Hvis computeren ikke modtager GPS-oplysninger, bruger kortfunktionaliteten browserens API til at fastlægge din aktuelle lokation. API'erne bruger computerens IP-adresse til at fastlægge din aktuelle lokation. Hvis computeren peger på en proxy-server, vises proxy-serverens lokation som din aktuelle lokation.

BEMÆRK: Hvis du ønsker, at din aktuelle lokation skal fastlægges, skal du først tillade, at browseren får adgang til dine aktuelle lokationsoplysninger. Afhængig af den browser, som du bruger, og de personlige indstillinger, som du vælger i browseren, anmodes du muligvis om at give tilladelse til, at browseren får adgang til dine aktuelle lokationsoplysninger. Hvis du ikke accepterer det, vises standardkortet over Nordamerika i stedet for din aktuelle lokation.

Desuden viser følgende tabellen de målikoner, der er tilgængelige på et kort.

Ikone	Formål
-------	--------

Ikon	Formål
	Dette ikon vises, når siden ikke er centreret på din aktuelle lokation. Hvis du peger på ikonet, vises <i>Vis min lokation</i> .
	Dette ikon vises kun, når siden er centreret på din aktuelle lokation. Hvis du peger på ikonet, vises <i>Min lokation</i> . Hvis du klikker på dette ikon, justeres forstørrelsen af kortet, så placeringsknappen centrerer på nålen.

Hvis flere poster afbildes eller fastgøres på den samme breddegrad og længdegrad, viser Oracle CRM On Demand en enkelt nål for alle disse poster. Hvis du klikker på nålen, vises en liste over alle underliggende postnavne og deres tilknyttede adresser. Du kan vælge en hvilken som helst post fra denne liste for at føje adressen til vejvisning eller for at sætte adressen som en nærhedsmidte. Se [Indhentning af kørselsvejledninger](#) (på side 399) for at få flere oplysninger om hentning af retningsoplysninger, og se [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396) for at få flere oplysninger om nærhedssøgninger.

Se [Mapping og geokodning af datadækning](#) (på side 401) for at få oplysninger om den datadækning, der leveres af Oracle CRM On Demand's funktionalitet til mapping og geokodning.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395)
- [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396)
- [Indhentning af kørselsvejledninger](#) (på side 399)
- [Adgang til et kort til en adresse](#) (på side 381)

Søgning efter adresser på kort

Dette emne beskriver, hvordan du finder adresser på siden Kort i Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Hvis din aktuelle lokation kan fastlægges, angiver en nål din lokation på kortet, som vises, når du åbner siden Kort. Hvis din aktuelle lokation ikke kan fastlægges, vises et kort over Nordamerika.

Før du går i gang. Du skal have privilegiet Integration af Maps i din brugerrolle for at kunne bruge siden Kort. Desuden skal administratoren gøre fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle. Hvis fanen Kort ikke findes i fanerne øverst på tværs af siderne i Oracle CRM On Demand, efter administratoren har gjort fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle, kan du føje fanen Kort til dit fanelayout. Se [Visning af faner](#) (på side 876) for at få oplysninger om tilføjelse af faner til dit fanelayout.

Sådan finder du en adresse på et kort

- 1 Klik på fanen Kort.
- 2 Skriv den adresse, som du vil finde, i søgeruden på siden Kort.

Du skal bruge kommaer til at adskille adressens elementer, og du skal indtaste landenavnet eller -koden som det sidste element i adressen. Adressens format kan variere afhængig af landet. Der skelnes ikke mellem store og små bogstaver i søgninger. Følgende er nogle eksempler på, hvordan du kan indtaste en adresse:

- Avenida Vitacura 2939 Piso 6, Las Condes, Santiago, Chile
- 5805 Owens Drive, Pleasanton, CA 94588, USA
- Unit 6, IDA Business Park, Dangan, Galway, IE
- Leela Infopark, 10th Floor, technopark campus, Plot No. 02, Kariavattom P.O., Trivandrum, KL 695581, In

Du kan også indtaste navnet på en by og et land. I det tilfælde returnerer kortfunktionaliteten standardgadeadressen til den by og det land. Til flere matches viser søgningen de tilgængelige matchende adresser, som den finder, og anmoder dig om at vælge en af adresserne. Hvis du f.eks. indtaster strengen *Toronto, Canada* på engelsk, returnerer søgningen to adresser. En er standardadressen til Toronto i Prince Edward Island, og den anden er standardadressen til Toronto i Ontario, som begge ligger i Canada. Oracle Maps leverer adresserne.

3 Klik på forstørrelsesglasikonet.

En nål på kortet angiver adressens lokation. Hvis mere end én match findes til dine søgekriterier, vises matchningerne i en liste, og du kan vælge den korrekte match. Til at begynde med opstilles op til 10 matchninger. Hvis mere end 10 matchninger findes, kan du rulle ned for at se yderligere matchninger.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Kort](#) (på side 393)
- [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396)
- [Indhentning af kørselsvejledninger](#) (på side 399)

Udførelse af nærhedssøgninger

I en nærhedssøgning tjekker Oracle CRM On Demand de adresser, der er lagret på poster med en given posttype for at fastlægge, om adresserne ligger inden for den radius, som du angiver til søgningen. Hvis Oracle CRM On Demand finder en adresse, der ligger inden for søgningens radius, anbringes en nål på kortet for at angive adresselokationen. Du kan se navnet og adressen på posten, der er knyttet til en nål, når du lader markøren hvile på nålen.

Nærhedssøgninger er baseret på oplysningerne i felterne Breddegrad og Længdegrad i de adresser, der søges efter. Du skal derfor sørge for, at disse felter er udfyldt korrekt i de relevante adresser, hvis du ønsker, at adresserne skal findes af en nærhedssøgning. Se [Om Geokode-felter i posttypen Adresse](#) (se "[Om felter til geokode i posttypen Adresse](#)" på side 385) for at få flere oplysninger om felterne Breddegrad og Længdegrad.

Følgende tabel opstiller de posttyper, der understøtter nærhedssøgninger, og viser den adrestype, der tjekkes på hver posttype, når du udfører en nærhedssøgning.

Understøttet posttype	Adresse, der tjekkes i nærhedssøgninger
Konto	Forsendelses- eller faktureringsadressen til kontoen
Aktivitet	Adressen i feltet Adresse på aktiviteten, f.eks. adressen i et kontaktbesøg.
Kontakt	Den primære adresse til kontakten

BEMÆRK: Hvis din aktuelle lokation kan fastlægges, angiver en nål din lokation på kortet, som vises, når du åbner siden Kort. Hvis din aktuelle lokation ikke kan fastlægges, vises et kort over Nordamerika.

Før du går i gang. Du skal have privilegiet Integration af Maps i din brugerrolle for at kunne bruge siden Kort. Desuden skal administratoren gøre fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle. Hvis fanen Kort ikke findes i fanerne øverst på tværs af siderne i Oracle CRM On Demand, efter administratoren har gjort fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle, kan du føje fanen Kort til dit fanelayout. Se [Visning af faner](#) (på side 876) for at få oplysninger om tilføjelse af faner til dit fanelayout.

Følgende procedure beskriver, hvordan du udfører en nærhedssøgning for at finde konti eller kontakter, som ligger inden for en angivet radius fra din aktuelle lokation.

BEMÆRK: En nærhedssøgning returnerer lokationen for de første 500 poster, som ligger inden for den angivne radius.

Sådan udfører du en nærhedssøgning inden for en angivet radius fra din aktuelle lokation

- 1 Klik på fanen Kort.
- 2 Klik på dobbelpilene i søgeruden på siden Kort for at vise søgekriteriefelterne i fanen Omkring mig.
- 3 Indtast kriterierne til søgningen i fanen Omkring mig i søgeruden, og klik dernæst på forstørrelsesglasikonet.
BEMÆRK: Du kan finde oplysninger om søgekriteriefelterne i tabellen i slutningen af dette emne.
Nåle vises på kortet for at angive lokationerne for de adresser, som findes inden for den angivne radius.
- 4 Lad markøren hvile på nålen for at se navnet og adressen på den post, der er knyttet til en nål i kortruden.
- 5 Klik på Ryd resultater nederst i fanen Omkring mig for at rydde resultaterne af den nærhedssøgning, der er afbildet som nåle på kortet.

Følgende procedure beskriver, hvordan du udfører en nærhedssøgning for at finde konti eller kontakter, som ligger inden for en angivet radius fra en lokation, som du vælger.

BEMÆRK: Hvis du vil bruge en bestemt adresse som midten for din nærhedssøgning, og hvis den adresse ikke allerede er angivet af en nål på kortet, skal du søge efter adressen, før du udfører nærhedssøgningen. Se [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395) for at få flere oplysninger.

Sådan udfører du en nærhedssøgning inden for en angivet radius fra en lokation, som du vælger

1 Sæt midten til nærhedssøgningen på kortet på siden Kort.

Gør et af følgende:

- Klik på en nål på kortet, der angiver den adresse, som du vil bruge som midte til nærhedssøgningen, og klik dernæst på Sæt som nærhedsmidte.
- Højreklik på en lokation på kortet, som du vil bruge som midte til nærhedssøgningen, og klik dernæst på Sæt som nærhedsmidte.

BEMÆRK: Hvis den adresse, som du vil bruge som midten for din nærhedssøgning, ikke allerede er vist på kortet, skal du søge efter den, som beskrevet i [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395).

Den midte, som du sætter for nærhedssøgningen, er angivet af en nål.

2 Klik på dobbelpilene i søgeruden for at vise søgekriteriefelterne i fanen Omkring mig, hvis felterne ikke er synlige.

3 Indtast kriterierne til søgningen i fanen Omkring mig i søgeruden, og klik dernæst på forstørrelsesglasikonet.

Nåle vises på kortet for at angive lokationerne for de adresser, som findes inden for den angivne radius.

4 Lad markøren hvile på nålen for at se navnet og adressen på den post, der er knyttet til en nål i kortruden.

5 Klik på Ryd resultater nederst i fanen Omkring mig for at rydde resultaterne af den nærhedssøgning, der er afbildet som nåle på kortet.

Følgende tabel beskriver kriteriefelterne til en nærhedssøgning.

Søgekriteriefelt	Beskrivelse
Vælg posttype	Vælg den posttype, som du vil søge efter, så som Konto, Aktivitet eller Kontakt. Dette felt er påkrævet til en nærhedssøgning.
Type: Adresse	Denne valgliste gælder kun for en nærhedssøgning til konto og kan have følgende værdier: <ul style="list-style-type: none"> ■ Forsendelsesadresse. Nærhedssøgningen til kontoen er begrænset til forsendelsesadressen. ■ Faktureringsadresse. Nærhedssøgningen til kontoen er begrænset til faktureringsadressen. Dette er standardværdien.
Vælg liste	Vælg den liste, som du vil søge efter. Alle de lister, der er tilgængelige for dig til posttypen, kan du vælge i dette felt.
Radius	Vælg radiussen til nærhedssøgningen. De tilgængelige indstillinger er 1, 5, 10, 20 og 25. Hvis du ikke vælger en værdi, bruges standardværdien 10 til søgningen.

Søgekriteriefelt	Beskrivelse
Enheder	Vælg de enheder, som radiussen måles i. De tilgængelige indstillinger er miles og kilometre.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Kort](#) (på side 393)
- [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395)
- [Indhentning af kørselsvejledninger](#) (på side 399)

Indhentning af kørselsvejledninger

Dette emne beskriver, hvordan du henter kørselsvejledninger til adresser på siden Kort i Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Hvis din aktuelle lokation kan fastlægges, angiver en nål din lokation på kortet, som vises, når du åbner siden Kort. Hvis din aktuelle lokation ikke kan fastlægges, vises et kort over Nordamerika.

Før du går i gang. Du skal have privilegiet Integration af Maps i din brugerrolle for at kunne bruge siden Kort. Desuden skal administratoren gøre fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle. Hvis fanen Kort ikke findes i fanerne øverst på tværs af siderne i Oracle CRM On Demand, efter administratoren har gjort fanen Kort tilgængelig for din brugerrolle, kan du føje fanen Kort til dit fanelayout. Se [Visning af faner](#) (på side 876) for at få oplysninger om tilføjelse af faner til dit fanelayout.

Sådan indhenter du kørselsvejledninger

- 1 Klik på fanen Kort.
- 2 Tilføj et startpunkt og en destination til kørselsvejledningerne, også kaldt startpunkt og stoppunkt, vha. en af følgende metoder på siden Kort:
 - Klik på dobbelpilene i søgeruden, og indtast adressen for startpunktet i feltet med etiketten A i fanen Ruteanvisning, og indtast dernæst adressen til destinationen eller stoppunktet i feltet med etiketten B.

Du skal bruge kommaer til at adskille adressens elementer, og du skal indtaste landenavnet eller -koden som det sidste element i adressen. Adressens format kan variere afhængig af landet.

Se [websiden Oracle Maps Geocoder Metadata](#) (<http://elocation.oracle.com/geocoder/metadata.jsp>) for en liste over lande og deres to-bogstavs landekoder, som understøttes af Oracle Maps. Se [websiden Oracle Maps Geocoder Concepts](#) <http://elocation.oracle.com/geocoder/concept.html> for at få flere oplysninger om de adresseformater, der understøttes af Oracle Maps.

- Højreklik på startlokationen på kortet, og vælg dernæst Tilføj til ruteanvisning for at føje startpunktet til feltet med etiketten A i fanen Ruteanvisning. Højreklik dernæst på destinationslokationen, og vælg Tilføj til ruteanvisning for at føje stoppunktet til feltet med etiketten B.
- Klik på en nål på kortet, og vælg dernæst Tilføj til ruteanvisning for at tilføje startpunktet i feltet med etiketten A i fanen Ruteanvisning. Klik dernæst på destinationsnålen, og vælg Tilføj til ruteanvisning for at føje stoppunktet til feltet med etiketten B.

Du kan blande og matche disse metoder for at filøje start- og stoppunkter efter behov.

BEMÆRK: Hvis du indtaster en adresse i søgefeltet i søgeruden, og hvis et startpunkt (A) og stoppunkt (B) findes i fanen Ruteanvisning, tilføjes adressen som et stoppunkt (C), når du udfører søgning.

3 Klik på forstørrelsesglasikonet.

Oracle CRM On Demand starter kørselsvejledningerne i fanen Ruteanvisning. Vejledningerne eller rutekortet angiver de mulige kørselsruter og inkluderer anslået tid og afstand til hver rute på samme måde som kørselsanvisninger fra kommercielt tilgængelige GPS'er. Oracle CRM On Demand afbilder også destinationsetiketterne og ruten på kortet.

Hvis du indtaster flere destinationsstoppunkter, f.eks. startpunkt A med stoppunkterne B og C, omfatter kørselsoplysningerne ruteanvisninger fra startpunkt A til stoppunkt B og dernæst fra stoppunkt B til stoppunkt C. Hvis du vil indhente ruteanvisninger fra din aktuelle lokation til et stoppunkt, skal du medtage din aktuelle lokation som startpunkt ved at klikke på nålen Min lokation og dernæst klikke på Tilføj til ruteanvisning.

BEMÆRK: Kørselsvejledningerne er baseret på de nærmeste gadeoplysninger til adressen, som er tilgængelige fra Oracle Maps. Følgelig er stoppunktetiketter muligvis ikke markeret med nål på den nøjagtige adresse på kortet.

4 For at centrere et stoppunkt i kortvisningen skal du klikke på stoppunktetiketten, f.eks. B, C osv., i rutekortet.

Centrering af stoppunktet i din visning virker kun, hvis ruten er vist på kortet. Hvis du rydder ruten ved at klikke på x-ikonet i rutekortet eller ved at ændre stoppunkterne, eller hvis du ikke har klikket på forstørrelsesglasset efter indtastning af stoppunkterne, vil kortet ikke centrere på stoppunkterne.

5 Klik på x i rutekortet for at rydde resultaterne til kørselsvejledningerne.

Ruten ryddes også, hvis du ændrer de eksisterende stoppunkter, f.eks. hvis du redigerer et stoppunkt, fjerner et stoppunkt eller tilbagefører rækkefølgen af stoppunkterne.

6 Klik på ikonet Printer på kørselsresultatkortet for at udskrive kørselsvejledningerne:



Eksempelvinduet, der åbner, viser et øjebliksbillede af kortet med kørselsvejledningerne. Eksemplet omfatter alle stoppunkter, stoppunktadresserne, opsummering af tid og afstand til turen og kortet med alle tilgængelige ruter. Følgende kortbillede er en tabel med kørselsvejledningerne med den anslåede køretid. Stoppunkterne i tabellen er farvekodet, så de matcher knapfarven for stoppunkter på kortet.

Desuden er de indstillinger, der er beskrevet i følgende tabel, tilgængelige som links nederst i fanen Ruteanvisning.

Indstilling	Beskrivelse
Tilføj stoppunkt	Vælg denne indstilling for at tilføje flere destinationsstoppunkter op til et maksimum på fire stoppunkter. Et startpunkt og et stoppunkt er tilgængelige som standard.
Flere indstillinger	Vælg denne indstilling for at angive yderligere præferencer til kørselsvejledningerne, såsom: <ul style="list-style-type: none"> ■ Rutepræference. Hurtigst eller kortest. Hurtigst er standarden. ■ Vejpræference. Landevej eller lokale veje. Landevej er standarden. ■ Afstandsenheder. Imperisk eller metrisk. Imperisk er standarden. ■ Sprog. Tilgængelige sprog til kørselsvejledninger er engelsk, fransk, tysk, italiensk og spansk. Engelsk er standarden.
Tilbagefør adresser	Vælg denne indstilling for at tilbageføre rækkefølgen af start- og stoppunkterne i rutekortet.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Kort](#) (på side 393)
- [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395)
- [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396)

Mapping og geokodning af datadækning

Den underliggende funktionalitet til mapping og geokodning til Oracle CRM On Demand leveres af Oracle Spatial and Graph. Følgende tabel viser den datadækning, der leveres af Oracle Spatial and Graph.

Område	Land eller distrikt
Nordamerika	Bahamas, Belize, Bermuda, Canada, Caymanøerne, Costa Rica, Cuba, Dominikanske Republik, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Mexico, Nicaragua, Panama, Puerto Rico, Amerikanske Jomfruøer, USA
Europa	Albanien, Andorra, Østrig, Aserbajdsjan, Hviderusland, Belgien, Bosnien-Herzegovina, British Sovereign Base Areas, Bulgarien, Kanaløerne, Kroatien, Cypern, Cypern FN Neutral Zone, Tjekkiet, Danmark, England, Estland, Makedonien, Finland, Frankrig, Georgien, Tyskland, Gibraltar, Grækenland, Ungarn, Island, Irland, Isle of Man, Italien, Kasakhstan, Kosovo, Kirgisistan, Letland, Liechtenstein, Litauen, Luxembourg, Malta, Moldova, Monaco, Montenegro, Nederlandene, Nordirland, Norge, Polen, Portugal, Rumænien, Rusland, San Marino, Skotland, Serbien, Slovakiet, Slovenien,

Område	Land eller distrikt
	Spanien, Sverige, Schweiz, Tyrkiet, Tyrkisk-cypriotisk administreret område, Ukraine, Usbekistan, Vatikanstaten, Wales
Asien og Stillehavsområdet	Australien, Bangladesh, Brunei Darussalam, Cambodja, Hong Kong-Kina, Indien, Indonesien, Macau-Kina, Malaysia, Maldiverne, Mongoliet, Nepal, New Zealand, Filippinerne, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, Vietnam
Sydamerika	Argentina, Aruba, Barbados, Bolivia, Brasilien, Chile, Colombia, Ecuador, Falklandsøerne, Fransk Guyana, Guadeloupe, Guyana, Martinique, Paraguay, Peru, Saint Barthelemy, Saint Kitts og Nevis, Saint Vincent og Grenadinerne, Sydgeorgien og Sydsandwichøerne, Surinam, Trinidad og Tobago, Uruguay, Venezuela
Mellemøsten og Afrika	Angola, Bahrain, Benin, Botswana, Burundi, Egypten, Gazastriben, Ghana, Guinea, Irak, Israel, Elfenbenskysten, Jordan, Kenya, Kuwait, Libanon, Lesotho, Malawi, Mali, Marocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Oman, Qatar, Reunion, Rwanda, Saudi-Arabien, Senegal, Sydafrika, St Helena, Ascension og Cunha, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunesien, Uganda, Forenede Arabiske Emirater, Zambia, Zimbabwe

BEMÆRK: Lande, der ikke er opstillet i tabellen, har kun begrænsede mappinglag leveret af Nokia World Map-produktet. Sydkoreas data skal være hostet i land, og der er i øjeblikket ingen distributionsdata.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Kort](#) (på side 393)
- [Søgning efter adresser på kort](#) (på side 395)
- [Udførelse af nærhedssøgninger](#) (på side 396)
- [Indhentning af kørselsvejledninger](#) (på side 399)
- [Adgang til et kort til en adresse](#) (på side 381)

5

Forretningsplanlægning

Dette emne introducerer funktionerne til forretningsplanlægning, der leveres med Oracle CRM On Demand.

Om forretningsplanlægning

Oracle CRM On Demand understøtter håndteringen af konti og kontakter. Det omfatter håndtering af kontoens og relaterede kontacters profiler, konto- og kontaktrelationerne samt oprettelse af en generel plan for, hvordan finansiering allokeres effektivt og ressourcer knyttes til en konto.

Da salgs- og marketingteam flytter fra en productcentreret strategi til en kontobaseret (eller kundebaseret) salgsstrategi, bliver salg til nøglekonti og strategisk forretningsplanlægning afgørende for succes. Salgs- og marketingteam definerer følgende:

- Potentielle salgsmuligheder til forretningen
- Strategiske mål
- Lister over definerede aktiviteter for at opfylde disse mål og successandsynligheder
- Strategiske mål til en hel konto
- Håndgribelige mål med den relevante definition af den potentielle salgsmulighed

Oracle CRM On Demand understøtter salgsstrategier og processer til håndtering af nøglekonti, der giver kontoteam mulighed for at oprette og håndtere følgende:

- Forretnings- og engagementsplaner
- Relaterede målsætninger
- Salgsmuligheder
- Aktiviteter

BEMÆRK: Funktionaliteten Forretningsplan, Målsætning, Plankonto, Plankontakt og Plansalgsmulighed blev udviklet inden for konteksten af Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Alle Oracle CRM On Demand-kunder kan imidlertid få adgang til og bruge denne funktionalitet. Firmaadministratoren kan aktivere denne funktionalitet til din brug.

Scenarier til forretningsplanlægning

Følgende emner indeholder eksempler på, hvordan funktionaliteten til forretningsplanlægning i Oracle CRM On Demand kan bruges. Du kan bruge denne funktionalitet på en anden måde afhængigt af din forretningsmodel.

- [Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto](#) (på side 404) (kontocentreret)
- [Scenarie for håndtering af planer til en gruppe af konti eller salgsområder](#) (på side 405) (kontocentreret)

- [Scenarie for håndtering af planer til kontakter](#) (på side 405) (kontaktcentreret)
- [Scenarie for håndtering af planer til målsætninger og produkter](#) (på side 406) (produktcentreret)

Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto

Dette scenarie giver et eksempel på, hvordan funktionaliteten til forretningsplanlægning i Oracle CRM On Demand kan bruges. Du kan bruge funktionaliteten på en anden måde afhængigt af din forretningsmodel.

I dette scenarie er den kontoansvarlige ansvarlig for håndtering af planer til enkelte konti. Den kontoansvarlige bruger sofistikerede funktioner til at håndtere store og komplekse konti (f.eks. et multinationalt firma) sammenlignet med en simpel konto (f.eks. et lokalt firma). Sådanne konti har flere planer til forskellige perioder og endog inden for samme periode for forskellige kontoansvarlige. En generel kontoansvarlig eller en kontoansvarlig for specialprodukter kan f.eks. have forskellige planer.

Den kontoansvarlige udfører følgende opgaver for at håndtere planerne til en konto:

- 1 Før planlægningsperioden opretter den kontoansvarlige en forretningsplan til hver konto. Planen etablerer kvantitative og kvalitative mål på højt niveau til kontoen til den tilknyttede periode. En årsplan og underordnede kvartalsplaner er normalt tilgængelige, især til vigtige konti. Nøglemetriken til forretningsplanen er omsætning. Typisk indeholder en plan til en stor kunde underordnede planer til forskellige driftsenheder og salgsområder osv., men alle planer håndteres som én konto. Se [Forretningsplaner](#) (på side 407) for at få oplysninger om opsætning af en forretningsplan.
- 2 I godkendelsesprocessen til forretningsplanen ændrer den kontoansvarlige planens status fra Udkast til Afsendt. Andre nøglepersoner gennemgår og redigerer planen. Den kontoansvarlige godkender planen og ændrer status til Endeligt godkendt. I slutningen af planlægningsperioden kan den kontoansvarlige ændre status til Udløbet for at reducere antallet af aktive planer.
- 3 Den kontoansvarlige udfylder yderligere detaljer om forretningsplanen, dvs. målsætningerne. Målsætninger er mål, der er på et lavere niveau i planen. En målsætning kan f.eks. være at udføre et bestemt antal salgsbesøg. Den kontoansvarlige kan knytte specifikke aktiviteter og salgsmuligheder til en forretningsplan eller en målsætning. Se [Målsætninger](#) (på side 413) for at få oplysninger om, hvordan en målsætning konfigureres.
- 4 I takt med at salgsmuligheder opstår, indtaster den kontoansvarlige salgsmulighederne og knytter dem til planen eller målsætningen. Se [Salgsmuligheder](#) (på side 331) for oplysninger om, hvordan salgsmuligheder konfigureres.

Den kontoansvarlige kan gøre følgende, mens planlægningsaktiviteterne udføres:

- Se planer, målsætninger, salgsmuligheder og aktiviteter, der udtrykkeligt er knyttet til en konto, og alle tilknyttede kontaktkontakter
- Se målsætninger, der gælder for alle konti
- Gennemgå eksisterende aktiviteter løbende og oprette opfølgingsaktiviteter og salgsmuligheder

Scenarie for håndtering af planer til en gruppe af konti eller salgsområder

Dette scenarie giver et eksempel på, hvordan funktionaliteten til forretningsplanlægning i Oracle CRM On Demand kan bruges. Du kan bruge funktionaliteten på en anden måde afhængigt af din forretningsmodel.

I dette scenarie, som er en variation af [Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto](#) (på side 404), udfører en kontoansvarlig eller salgsmanger forretningsplanlægningen for grupper af konti. Eksempler på disse grupper af konti omfatter en kontoansvarligs samlede salgsdistrikt, et *område* (en samling af konti og kontakter, normalt inden for et fælles geografisk område), en større region, en markedskanal eller et segment eller en gruppe af mindre konti, der ikke kræver individuelle planer. Typisk udfører brugere, der udfører [Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto](#) (på side 404), også dette scenarie.

Den kontoansvarlige eller salgsmangeren udfører følgende opgaver for at håndtere planer til gruppen af konti eller salgsområder:

- 1** Inden planlægningsperioden opretter den kontoansvarlige en forretningsplan til hver konto. Planen etablerer kvantitative og kvalitative mål på højt niveau til kontoen for den tilknyttede periode. Typisk er en årsplan og underordnede kvartalsplaner tilgængelige, især til vigtige konti. Nøglemetriken til forretningsplanen er omsætning. Typisk er der altid underordnede kvartalsplaner og muligvis underordnede månedsplaner til planlægning på lavt niveau. Visse felter, så som Kontakter, kan stå tomme. Planer kan findes på flere niveauer i hierarkiet, så som salgsområde, region, land, som kan oprettes af rekursive relationer i posttypen Forretningsplan. Den kontoansvarlige opretter planen på højeste niveau først, så andet personale kan oprette underordnede planer under den overordnede i hierarkiet. Se [Forretningsplaner](#) (på side 407) for at få oplysninger om konfiguration af en forretningsplan.
- 2** I godkendelsesprocessen til forretningsplanen ændrer den kontoansvarlige planens status fra Udkast til Afsendt. Andre nøglepersoner gennemgår og redigerer planen. Den kontoansvarlige godkender planen og ændrer status til Endeligt godkendt. I slutningen af planlægningsperioden kan den kontoansvarlige ændre status til Udløbet for at reducere antallet af aktive planer.
- 3** Den kontoansvarlige udfylder detaljerne om forretningsplanen, dvs. målsætningerne. Målsætninger er mål, der er på et lavere niveau i planen. En målsætning kan f.eks. være at udføre et bestemt antal salgsbesøg. Den kontoansvarlige kan knytte specifikke aktiviteter og salgsmuligheder til en forretningsplan eller en målsætning. Se [Målsætninger](#) (på side 413) for at få oplysninger om, hvordan en målsætning konfigureres.

Den kontoansvarlige kan gøre følgende, mens planlægningsaktiviteterne udføres:

- Se planer, målsætninger, salgsmuligheder og aktiviteter, der udtrykkeligt er knyttet til en konto, og alle tilknyttede kontaktkontakter.
- Se målsætninger, der gælder for alle konti.
- Gennemgå eksisterende aktiviteter løbende og oprette opfølgingsaktiviteter.

Scenarie for håndtering af planer til kontakter

Dette scenarie giver et eksempel på, hvordan funktionaliteten til forretningsplanlægning i Oracle CRM On Demand kan bruges. Du kan bruge funktionaliteten på en anden måde afhængigt af din forretningsmodel.

I dette scenarie er en kontoansvarlig ansvarlig for håndtering af planer til kontakter uafhængigt af kontaktens relation til en konto. Kontakten er f.eks. en nøgleopinionsleder, en konsulent eller forsker med indflydelse, der rækker ud over de tilknyttede konti.

Den kontoansvarlige eller branchekontakten udfører følgende opgaver for at håndtere planen til en kontakt:

- 1** Den kontoansvarlige opretter en forretningsplan til hver kontakt forud for planlægningsperioden. Planen etablerer mål på højt niveau til kontakten for den tilknyttede periode. En årsplan og underordnede kvartalsplaner er typisk tilgængelige, især til vigtige kontakter.

Målrelaterede felter vil sandsynligvis være kvalitative mål frem for omsætningsmål. Det er usandsynligt, at der findes nogen type hierarki, som ligner hierarkiet for kontoplaner, der svarer til den generelle konto, driftsenheder osv. Se [Forretningsplaner](#) (på side 407) for at få oplysninger om, hvordan en forretningsplan konfigureres.
- 2** I godkendelsesprocessen til forretningsplanen ændrer den kontoansvarlige planens status fra Udkast til Afsendt. Andre nøglepersoner gennemgår og redigerer planen. Den kontoansvarlige godkender planen og ændrer status til Endeligt godkendt. I slutningen af planlægningsperioden kan den kontoansvarlige ændre status til Udløbet for at reducere antallet af aktive planer.
- 3** Den kontoansvarlige udfylder målsætningerne. Målsætninger er mål, der er på et lavere niveau i planen. En målsætning kan f.eks. være at levere et bestemt antal akademiske præsentationer. Den kontoansvarlige kan knytte specifikke aktiviteter og salgsmuligheder til en forretningsplan eller en målsætning. Se [Målsætninger](#) (på side 413) for at få oplysninger om, hvordan en målsætning konfigureres.
- 4** I takt med at salgsmuligheder opstår (f.eks. en mulighed for at levere et foredrag eller finansiere forskning), indtaster den kontoansvarlige salgsmulighederne og knytter dem til planen eller målsætningen. Se [Salgsmuligheder](#) (på side 331) for oplysninger om, hvordan salgsmuligheder konfigureres.

Den kontoansvarlige kan gøre følgende, mens planlægningsaktiviteterne udføres:

- Se planer, målsætninger, salgsmuligheder og aktiviteter, der udtrykkeligt er knyttet til en konto og tilknyttede konti.
- Se målsætninger, der gælder for alle kontakter.
- Gennemgå eksisterende aktiviteter løbende og oprette opfølgingsaktiviteter og salgsmuligheder.

Scenarie for håndtering af planer til målsætninger og produkter

Dette scenarie giver et eksempel på, hvordan funktionaliteten til forretningsplanlægning i Oracle CRM On Demand kan bruges. Du kan bruge funktionaliteten på en anden måde afhængigt af din forretningsmodel.

I dette scenarie er en kontoansvarlig ansvarlig for at håndtere forretningsplaner, der fokuserer på planer, målsætninger og produkter. Planerne kan anvendes på en bred gruppe af konti. Til en strategisk produktlancering kan salgs- eller marketingsledelsen f.eks. oprette forretningsplaner og målsætninger, der anvendes på alle konti (eller et relevant undersæt), uanset den specifikke detalje i de individuelle kontoplaner.

Salgsledelsen eller marketingledelsen med salgsledelsesgodkendelse udfører typisk følgende opgaver for at håndtere planen. Hvordan de håndterer planen afhænger af, hvordan deres organisation implementerer adgangskontrol.

- 1 I begyndelsen af de årlige og kvartalsvise planlægningsperioder opretter marketingmanageren forretningsplanerne til nogle produktmarketinginitiativer. Mens marketingorganisationen kan have et separat system til omfattende, produktforretningsplanlægning, er anvendelsen i dette scenarie beregnet til initiativer på højt niveau, der kræver særlig opmærksomhed fra salgsteamet. Forretningsplanerne etablerer kvantitative og kvalitative mål i løbet af den tilknyttede periode. Der kan være en årsplan og underordnede kvartalsplaner. Nøglemetrikkerne til forretningsplanerne omfatter typisk omsætning. Se [Forretningsplaner](#) (på side 407) for at få oplysninger om, hvordan en forretningsplan konfigureres.
- 2 Marketingmanageren kan ændre forretningsplanernes status fra Udkast til Afsendt. De påkrævede managere gennemgår, redigerer og godkender planer ved at ændre status til Endeligt godkendt. I slutningen af planlægningsperioden ændrer marketingmanageren planens status til Udløbet for at reducere antallet af inaktive planer.
- 3 Marketingmanageren føjer flere detaljer til planen, nemlig målsætninger. Målsætninger er mål, der ligger på et lavere niveau i planen, f.eks. aktiver prøvetagning eller udfør aktiviteter; foretag specifikke opkald, besøg osv. Marketingmanageren kan knytte aktiviteterne til forretningsplanen eller målsætningerne. Se [Målsætninger](#) (på side 413) for at få oplysninger om, hvordan en målsætning konfigureres.
- 4 Marketingmanageren udfører planen eller målsætningen på en gruppe af konti. Planen kan gælde for alle konti eller et undersæt af konti, der er relevante for et bestemt produkt. Marketingmanageren knytter forretningsplanen eller målsætningen til hver relevante konto. Den kontoansvarlige udfører og evaluerer forretningsplanen eller målsætningen.
- 5 I takt med at salgsmuligheder opstår, indtaster den kontoansvarlige eller marketingmanageren salgsmulighederne og knytter dem til planen eller målsætningen. Se [Salgsmuligheder](#) (på side 331) for oplysninger om, hvordan salgsmuligheder konfigureres.

Den kontoansvarlige eller marketingmanageren kan gøre følgende, mens planlægningsaktiviteterne udføres:

- Se planer, målsætninger, salgsmuligheder og aktiviteter, der udtrykkeligt er knyttet til en konto, og alle tilknyttede kontaktkontakter.
- Se målsætninger, der gælder for alle konti.
- Gennemgå eksisterende aktiviteter løbende og oprette opfølgingsaktiviteter og salgsmuligheder.

Forretningsplaner

Brug forretningsplansiderne til at oprette, opdatere og spore forretningsplaner til konti, kontakter eller produkter. En *forretningsplan* giver salgsorganisationer mulighed for at sætte strategiske mål (f.eks. omsætningsmål) og handlingsplaner for opnåelse af de målsætninger i form af aktiviteter og salgsmuligheder.

Du kan bruge forretningsplaner på en række måder til at imødekomme firmaspecifikke planlægningsprocesser. Du kan f.eks. oprette planer til individuelle konti (f.eks. på hovedkontor- eller salgsmrådeniveau) eller til et antal konti (f.eks. alle konti i en salgsrepræsentants salgsmråde). Du kan oprette planer til kontakter uafhængigt af deres kontotilknytning, hvilket er nyttigt til håndtering af relationer med nøgleopinionsledere, som har indflydelse inden for en branche eller et felt, der rækker ud over deres egen tilknytning (f.eks. en

indflydelsesrig medicinsk forsker). Du kan oprette planer til produkter, f.eks. for at planlægge lanceringen af et nyt produkt, der vil blive solgt til mange kunder. Planlægningshorisonten kan være kort- eller langsigtet til alle disse forretningsplantyper. Forretningsplantypen er baseret på firmadefinerede planlægningsperioder, typisk måneder, kvartaler og år.

Brugere kan oprette hierarkier af forretningsplaner. En given forretningsplan kan have flere underordnede planer. Desuden kan en given plan have tilknyttede målsætninger (se [Målsætninger](#) (på side 413) for at få flere oplysninger om målsætninger). En forretningsplan sætter strategiske mål på højt niveau, så som et omsætningsmål. Et mål sætter imidlertid et taktisk mål, så som udførelse af et antal salgsbesøg eller opnåelse af et bestemt antal nye recepter hos en lægepraksis.

Vha. forretningsplaner kan du integrere kunderelationsstyring med forretningsplanlægningsopgaver, arbejdsgange og leverancer i løbet af forretningsplanlægningens livscyklus. Ved at understøtte oprettelsen og håndteringen af kontoplaner understøtter en forretningsplan salg til konti og håndtering af salg. En forretningsplan består af nogle generelle planoplysninger og omfatter relaterede planmålsætninger, salgsmuligheder og aktiviteter. Planoplysningerne er også relateret til konti, da en forretningsplan kan oprettes til én konto, f.eks. en kontogruppeoverordnet og anvendes på et antal andre konti i en gruppe.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om forretningsplan, kan fanen Forretningsplan være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Forretningsplan

Hjemmesiden Forretningsplan er udgangspunktet for håndtering af forretningsplaner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Forretningsplan-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en forretningsplan

Du kan oprette en ny forretningsplan ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt viste forretningsplaner. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til forretningsplan](#) (på side 411) for at få flere oplysninger.

Arbejde med forretningsplanlister

Afsnittet Lister: Forretningsplan viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til forretningsplaner.

Forretningsplanliste	Filtre
Alle forretningsplaner	Alle forretningsplaner, som du kan se, uanset hvem der ejer forretningsplanen.
Nyligt ændrede forretningsplaner	Alle forretningsplaner med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige forretningsplaner

Afsnittet Nyligt ændrede forretningsplaner viser de forretningsplaner, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Forretningsplan-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Forretningsplan-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede forretningsplaner
- Nyligt ændrede forretningsplaner
- Mine nyligt oprettede forretningsplaner
- Mine nyligt ændrede forretningsplaner
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Forretningsplan-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Forretningsplan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Forretningsplan.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Forretningsplan-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om forretningsplaner:

- [Forretningsplaner](#) (på side 407)
- [Felter til forretningsplan](#) (på side 411)
- [Håndtering af forretningsplaner](#) (på side 409)

Håndtering af forretningsplaner

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af forretningsplaner:

- [Linkning af poster til forretningsplaner](#) (på side 411)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Brug af vurderingscripts](#) (på side 169)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Indstillinger af brugerrolle og adgangsprofil

Du skal have følgende privilegier i din brugerrolle for at arbejde med forretningsplansiderne:

- Håndter adgang til forretningsplanlægning
- Håndter periodeadministration

Desuden skal indstillingerne af din adgangsprofil tillade adgang til følgende posttyper:

- Forretningsplan
- Målsætning
- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om forretningsplaner:

- [Forretningsplaner](#) (på side 407)
- [Arbejde med hjemmesiden Forretningsplan](#) (på side 408)
- [Felter til forretningsplan](#) (på side 411)

Linkning af poster til forretningsplaner

Du kan linke yderligere poster til forretningsplanen ved at føje afsnit til detaljesiden til forretningsplanposten:

- Plankonti
- Plankontakter
- Forretningsplaner
- Målsætninger
- Plansalgsmuligheder
- Aktiviteter

BEMÆRK: En bestemt forretningsplan kan være relateret til flere elementer i alle ovennævnte enheder. Enheder med ordet *Plan* foran er særlige enheder, der muliggør mange-til-mange-relationer. En forretningsplan, en målsætning eller en aktivitet kan kun relateres til én overordnet forretningsplan. En plankonto, plankontakt eller plansalgsmulighed tillader imidlertid flere overordnede forretningsplaner. Flere overordnede planer imødekommer den påkrævede fleksibilitet ved relatering af disse enheder til forretningsplaner.

Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.

Sådan linker du poster til en forretningsplan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Detalje: Forretningsplan.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af forretningsplandetalje for at tilføje afsnittet for posten og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Felter til forretningsplan

Brug siden Redigering af forretningsplan til at tilføje en forretningsplan eller opdatere detaljer til en eksisterende forretningsplan. Denne side viser alle felterne til en forretningsplan.

TIP: Du kan også redigere forretningsplaner på siden Liste: Forretningsplan og siden Detalje: Forretningsplan. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til forretningsplan.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om plan	
Plannavn	Navnet på forretningsplanen. (Påkrævet).

Forretningsplanlægning

Felt	Beskrivelse
Periode	<p>Angiver, den periode, som forretningsplanen skal udføres i. En planlægningsperiode følger firmaets regnskabskalenderdefinition, som den er fastlagt af firmaadministratoren.</p> <p>En periode kan svare til et regnskabsår, et kvartal, en måned eller en uge, f.eks. regnskabskvartal 1 2010. De tilgængelige perioder er baseret på firmaets definerede regnskabskalender. Se Om regnskabskalendere for at få flere oplysninger om definition af regnskabskalendere.</p> <p>BEMÆRK: Du skal have privilegiet Håndter periodeadministration for at kunne vælge en periode.</p>
Periode: Startdato	En periodes startdato. Klik på kalenderikonet for at vælge startdatoen.
Periode: Slutdato	En periodes slutdato. Klik på kalenderikonet for at vælge slutdatoen.
Type	Forretningsplantypen. Vælg mellem de gældende forretningsplantyper i rullelisten. Eksempler på plantyper er: Konto, Lokal, Regional, National, Markedssegment, Engagement eller Varemærke. (Påkrævet).
Status	Forretningsplanens status. Vælg forretningsplanens aktuelle status i rullelisten. Eksempler på planstatus er: Udkast, Afsendt, Endeligt godkendt, Aktuel, Udløbet, Fremtidig, Tilbageholdes. (Påkrævet).
Ejer	<p>Ejeren af forretningsplanposten.</p> <p>Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.</p>
Beskrivelse	Beskrivelse af forretningsplanen.
Produktnavn	Navnet på det produkt, der er knyttet til denne plan. Klik på ikonet Opslag for at vælge et produkt.
Planomsætning	Forventet omsætning, der er knyttet til denne plan.
Valuta	Valuta til monetære beløb i denne plan.
Vekseldato	Den relevante dato for konvertering af lokale omsætningsbeløb til valutaer, der bruges hos hovedkontoret.
Konto	<p>Konto, der er knyttet til denne forretningsplan. Klik på ikonet Opslag for at vælge en konto.</p> <p>Dette felt kan bruges i tilfælde af en en-til-en-relation mellem forretningsplanen og en bestemt konto. Brug skæringsenheden Plankonti til at skabe relationen, hvis forretningsplanen har mere end én konto tilknyttet.</p> <p>BEMÆRK: Feltet Konto er ikke tilgængeligt som standard. Kontakt firmaadministratoren for at få føjet dette felt til siden Detalje: Forretningsplan.</p>
SWOT-analyse	

Felt	Beskrivelse
Styrker	Konkurrencemæssig styrke med hensyn til opnåelse af denne plan. (Feltet har en grænse på 240 tegn).
Svaghed	Konkurrencemæssig svaghed med hensyn til opnåelse af denne plan. (Feltet har en grænse på 240 tegn).
Salgsmuligheder	Potentielle forretningsmuligheder, der er knyttet til denne plan. (Feltet har en grænse på 240 tegn).
Trusler	Potentielle trusler, der kan begrænse de forretningsmuligheder, der er knyttet til denne plan. (Feltet har en grænse på 240 tegn).
BEMÆRK: Følgende felter er tilgængelige med Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition og er muligvis ikke tilgængelige til din konfiguration. Kontakt administratoren, hvis felterne ikke er tilgængelige.	
Ejerpartnerkonto	Navnet på den partnerkonto, som ejeren af forretningsplanen hører til.
Oprindelig partnerkonto	Navnet på den partnerkonto, som forretningsplanen stammer fra.
Hovedpartnerkonto	Navnet på den partnerkonto, der leder indsatsen i forretningsplanen.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om forretningsplaner:

- [Forretningsplaner](#) (på side 407)
- [Arbejde med hjemmesiden Forretningsplan](#) (på side 408)
- [Håndtering af forretningsplaner](#) (på side 409)

Målsætninger

Brug målsætningsiderne til at oprette, opdatere og spore målsætninger til en forretningsplan.

En *målsætning* er et taktisk mål, som du vil opnå med henblik på at nå et højere strategisk mål i en forretningsplan. Typisk opretter du en målsætning, der er relateret til en forretningsplan. Mens en forretningsplan kan etablere et generelt årligt omsætningsmål til en konto, etablerer en målsætning et taktisk mål, så som fuldførelse af et antal salgsbesøg eller opnåelse af et bestemt antal nye recepter hos en lægepraksis. Målsætninger giver et midlertidigt planlægningsniveau mellem angivelse af strategiske mål på højt niveau med forretningsplaner og planlægning på lavt niveau med aktiviteter (individuelle salgsbesøg og -opkald) og salgsmuligheder (individuelle salgshandler).

En målsætning behøver ikke være underordnet en forretningsplan. Organisationer kan vælge at bruge målsætninger forskelligt. I lighed med forretningsplaner kan du anvende målsætninger på konti, kontakter

eller produkter. En given målsætning kan have flere underordnede målsætninger. Du kan angive målsætninger til kort- eller langsigtede perioder. Perioderne er baseret på de firmadefinerede planlægningsperioder, som typisk er måneder, kvartaler eller år. Målsætninger er ikke så fleksible som forretningsplaner. Mens en forretningsplan kan være relateret til flere konti og kontakter, kan en målsætning kun være relateret til én konto og én kontakt. Desuden kan salgsmulighed kun være relateret til én målsætning, mens en salgsmulighed kan være relateret til flere forretningsplaner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af målsætninger, kan fanen Målsætning være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Målsætning

Hjemmesiden Målsætning er udgangspunktet for håndtering af målsætningsposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Målsætning-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en målsætning

Du kan oprette en ny målsætning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede målsætninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til målsætning](#) (på side 417) for at få flere oplysninger.

Arbejde med målsætningslister

Afsnittet Lister: Målsætning viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til målsætninger.

Målsætningsliste	Filtre
Alle målsætninger	Alle målsætninger, som du kan se, uanset hvem der ejer målsætningen.
Nyligt ændrede målsætninger	Alle målsætninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige målsætninger

Afsnittet Nyligt ændrede målsætninger viser de målsætninger, som du senest har ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Målsætning-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Målsætning-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede målsætninger
- Nyligt ændrede målsætninger
- Mine nyligt oprettede målsætninger
- Mine nyligt ændrede målsætninger
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Målsætning-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Målsætning-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Målsætning-hjemmesiden.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til Målsætning-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af målsætninger

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af målsætninger:

- [Linkning af poster til målsætninger](#) (på side 416)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Brug af vurderingscripts](#) (på side 169)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Indstillinger af brugerrolle og adgangsprofil

Du skal have følgende privilegier i din brugerrolle for at arbejde med målsætningssiderne:

- Håndter adgang til forretningsplanlægning
- Håndter periodeadministration

Desuden skal indstillingerne af din adgangsprofil tillade adgang til følgende posttyper:

- Forretningsplan
- Målsætning
- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om målsætninger:

- [Målsætninger](#) (på side 413)
- [Arbejde med hjemmesiden Målsætning](#) (på side 414)
- [Felter til målsætning](#) (på side 417)

Linkning af poster til målsætninger

Du kan linke følgende poster til en målsætning ved at føje afsnit til detaljesiden til målsætningsposten:

- Målsætninger
- Salgsmuligheder
- Aktiviteter

Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.

Sådan linker du poster til en målsætning

- 1 Klik på Rediger layout på siden Detalje: Målsætning.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af målsætningsdetalje for at tilføje afsnittet for posten og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Felter til målsætning

Brug siden Redigering af målsætning til at tilføje en målsætning eller opdatere detaljer til en eksisterende målsætning. Denne side viser alle felterne til en målsætning.

TIP: Du kan også redigere målsætninger på siden Liste: Målsætning og siden Detalje: Målsætning. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til målsætning.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om målsætning	
Navn på målsætning	Navnet på målsætningen. (Påkrævet).
Plannavn	Den overordnede forretningsplan, der er knyttet til denne målsætning. Vælg forretningsplanen vha. ikonet Opslag.
Type	Det generelle formål med målsætningen. Eksempler: Opmærksomhed, Uddannelse, Relation, Ny kontoovertagelse, Forøg kontopenetration, Produktprøve, Særligt incitament, Kontofastholdelse og Svar fra konkurrent. Vælg typen i rullelisten. (Påkrævet).
Status	Målsætningens aktuelle status. Eksempler: Udkast, Afsendt, Endeligt godkendt, Aktuel, Udløbet, Fremtidig og Tilbageholdes. Vælg status i rullelisten. (Påkrævet).
Kontonavn	Den konto, der er knyttet til målsætningen. Klik på ikonet Opslag for at vælge kontoen.
Navn: Kontakt	Den kontakt, der er knyttet til målsætningen. Klik på ikonet Opslag for at vælge kontakten.
Produktnavn	Det produkt, der er knyttet til målsætningen. Klik på ikonet Opslag for at vælge produktet.
Periode	<p>En periode definerer den tid, som en målsætning skal udføres inden. En periodemålsætning fastlægges af firmaets regnskabskalenderdefinition, som firmaadministratoren definerer. (Påkrævet).</p> <p>En periode kan svare til et regnskabsår, et kvartal, en måned eller en uge, f.eks. regnskabskvartal 1, 2010. De tilgængelige perioder er baseret på firmaets definerede regnskabskalender. Se Om regnskabskalendere for at få flere oplysninger om definition af regnskabskalendere.</p> <p>BEMÆRK: Du skal have privilegiet Håndter periodeadministration for at kunne vælge en periode.</p>
Periode: Startdato	En periodes startdato. Klik på kalenderikonet for at vælge startdatoen.
Periode: Slutdato	En periodes slutdato. Klik på kalenderikonet for at vælge slutdatoen.

Felt	Beskrivelse
Måloplysninger	
Målsætning - Omsætning	Omsætningsmålet til denne målsætning, f.eks. 1.000.000.
Valuta	Valutaen til omsætningen (f.eks. USD eller EURO). Klik på valutaikonet for at vælge den påkrævede valuta.
Vekseldato	Den relevante dato for konvertering af lokal omsætning til valutaer, som hovedkontoret bruger.
Målgruppe	Målgruppen eller organisationen til målsætningen, f.eks. lægepraksis med speciale i kardiologi.
Målsætning - Mål	Målet eller udfaldet til målsætningen udtryk i målsætningsenheder, f.eks. 1000 for at repræsentere 1000 kundebesøg.
Målsætning - Enheder	Den enhed, som målsætningsmålet udtrykkes i, f.eks. salgsenheder, antal besøg, dollar (\$) osv. Klik på rullelisten for at vælge målsætningsenheden. Klik på rullelisten for at vælge målsætningsenheden.
Yderligere oplysninger	
Beskrivelse	Beskrivelse af målsætningen.
Ejer	Ejeren af målsætningsposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om målsætninger:

- [Målsætninger](#) (på side 413)
- [Arbejde med hjemmesiden Målsætning](#) (på side 414)
- [Håndtering af målsætninger](#) (på side 415)

Plankonti

Brug plankontosiderne til at oprette, opdatere og spore plankonti, der er knyttet til forretningsplaner. En *plankonto* mapper konti og forretningsplaner. Du bruger med andre ord plankonti til at knytte konti til forretningsplaner. En plankonto gør det muligt for en konto at have flere forretningsplaner (f.eks. en til en

generel salgsstyrke og en til en særlig salgsstyrke). En forretningsplan dækker imidlertid flere konti (f.eks. alle konti i et salgsområde).

Det er muligt, at nogle brugere ikke interagerer direkte med posttypen Plankonto. I stedet knytter de konti til forretningsplaner fra siden Detalje: Forretningsplan eller fra siden Detalje: Konto. Nogle brugere foretrækker muligvis at arbejde direkte med posttypen Plankonto.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om plankonti, kan fanen Plankonto være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Plankonto

Hjemmesiden Plankonto er udgangspunktet for håndtering af plankonti.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Plankonto-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en plankonto

Du kan oprette en ny plankonto ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede plankonti. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til plankonto](#) (på side 421) for at få flere oplysninger.

Arbejde med plankontolister

Afsnittet Lister: Plankonti viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til plankonti.

Plankontoliste	Filtre
Alle plankonti	Alle plankonti, som du kan se, uanset hvem der ejer plankontoen.
Nyligt ændrede plankonti	Alle plankonti med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige plankonti

Afsnittet Nyligt ændrede plankonti viser de plankonti, som du senest har ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Plankonto-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Målsætning-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede plankonti
- Nyligt ændrede plankonti
- Mine nyligt oprettede plankonti
- Mine nyligt ændrede plankonti
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Plankonto-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Plankonto-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Plankonto-hjemmesiden.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til Plankonto-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af plankonti

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Indstillinger af brugerrolle og adgangsprofil

Du skal have følgende privilegier i din brugerrolle for at arbejde med plankontosiderne:

- Håndter adgang til forretningsplanlægning
- Håndter periodeadministration

Desuden skal indstillingerne af din adgangsprofil tillade adgang til følgende posttyper:

- Forretningsplan
- Målsætning

- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plankonti:

- [Plankonti](#) (på side 418)
- [Arbejde med hjemmesiden Plankonto](#) (på side 419)
- [Felter til plankonto](#) (på side 421)

Felter til plankonto

Brug siden Redigering af plankonto til at tilføje en serviceanmodning eller opdatere detaljer til en eksisterende plankonto.

TIP: Du kan også redigere plankonti på siden Liste: Plankonto og siden Detalje om plankonto. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til plankonto.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om plankonto	
Konto	Den Oracle CRM On Demand-konto, der er knyttet til denne plankontopost. Klik på ikonet Opslag for at vælge den tilknyttede konto. (Påkrævet). Se Felter til konto (på side 302) for at få flere oplysninger om kontofelter.
Primær plankonto	Marker dette afkrydsningsfelt for at angive den evt. konto, der er den primære konto, som er knyttet til en plan.
Forretningsplan	Den forretningsplan, der er knyttet til denne plankontopost. Klik på ikonet Opslag for at vælge den tilknyttede forretningsplan. (Påkrævet).
Konto: Lokation	Lokationsoplysningerne fra feltet Lokation i kontoposten. Det viser den type facilitet, der drives af kontoen på denne site, f.eks. Hovedkontor. (Skrivebeskyttet).
Konto: Prioritet	Prioritetoplysningerne fra feltet Prioritet i kontoposten. Det viser kontoens prioritet, så som Høj, Mellem eller Lav. (Skrivebeskyttet).

Felt	Beskrivelse
Konto: Kontotype	Oplysningerne om kontotype fra feltet Kontotype i kontoposten. Det viser kontoens relation til dit firma, så som Potentiel kunde, Kunde, Partner eller Konkurrent. (Skrivebeskyttet).
Konto: Reference	Referenceoplysningerne fra afkrydsningsfeltet Reference i kontoposten. Det angiver, om kontoen kan bruges som en reference til potentielle kunder eller salgsrepræsentanter. (Skrivebeskyttet).
Konto: Ejer	Ejeroplysningerne fra feltet Ejer i kontoposten. Det angiver aliaset for kontopostejeren. (Skrivebeskyttet).

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plankonti:

- [Plankonti](#) (på side 418)
- [Arbejde med hjemmesiden Plankonto](#) (på side 419)
- [Håndtering af plankonti](#) (på side 420)

Plankontakter

Brug plankontaktsiderne til at oprette, opdatere og spore kontakter, der er knyttet til forretningsplaner. En *plankontakt* er en post, der gør det muligt at knytte kontakter til forretningsplaner, hvor hver kontakt har flere forretningsplaner. Du kan f.eks. have en plankontakt til en generel salgsstyrke og en plan til en særlig salgsstyrke). På samme tid gør en plankontakt det muligt, at en forretningsplan dækker flere kontakter, f.eks. alle kontakter i et salgsområde.

Det er muligt, at nogle brugere ikke interagerer direkte med posttypen Plankontakt, men i stedet knytter kontakter til forretningsplaner fra siden Detalje: Forretningsplan eller fra siden Detalje: Kontakt. Nogle brugere foretrækker muligvis at arbejde direkte med posttypen Plankontakt.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af plankontaktoplysninger, kan fanen Plankontakt være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Plankontakt

Hjemmesiden Plankontakt er udgangspunktet for håndtering af plankontakter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Plankontakt. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en plankontakt

Du kan oprette en ny plankontakt ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede plankontakter. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til plankontakt](#) (på side 425) for at få flere oplysninger.

Arbejde med plankontaktlistes

Afsnittet Lister: Plankontakter viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til plankontakter.

Plankontaktliste	Filtre
Alle plankontakter	Alle plankontakter, som du kan se, uanset hvem der ejer plankontoen.
Nyligt ændrede plankontakter	Alle plankontakter med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige plankontakter

Afsnittet Nyligt ændrede plankontakter viser de plankontakter, som senest er ændret. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Plankontakt-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Plankontakt-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede plankontakter
- Nyligt ændrede plankontakter
- Mine nyligt oprettede plankontakter
- Mine nyligt ændrede plankontakter
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Plankontakt-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Plankontakt-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Plankontakt.

- 2 Klik på retningspilene på siden Layout af hjemmesiden Plankontakt for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af plankontakter

Se følgende for trinvis procedurer til håndtering af plankontakter, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Indstillinger af brugerrolle og adgangsprofil

Du skal have følgende privilegier i din brugerrolle for at arbejde med plankontaktsiderne:

- Håndter adgang til forretningsplanlægning
- Håndter periodeadministration

Desuden skal indstillingerne af din adgangsprofil tillade adgang til følgende posttyper:

- Forretningsplan
- Målsætning
- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plankontakter:

- [Plankontakter](#) (på side 422)
- [Arbejde med hjemmesiden Plankontakt](#) (på side 422)
- [Felter til plankontakt](#) (på side 425)

Felter til plankontakt

Brug siden Redigering af plankontakt til at tilføje en plankontakt eller opdatere detaljer til en eksisterende plankontakt. Denne side viser alle felterne til en plankontakt.

TIP: Du kan også redigere plankontakter på siden Liste: Plankontakt og siden Detalje: Plankontakt. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til plankontakt.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om plankontakt	
Kontakt	Den Oracle CRM On Demand-kontakt, der er knyttet til denne plankontaktpost. Klik på ikonet Opslag for at vælge den tilknyttede kontakt. (Påkrævet). Se Felter til kontakt (på side 327) for at få flere oplysninger om kontaktfelter.
Primær plankontakt	Marker dette afkrydsningsfelt for at angive, om kontakten er hovedkontakten til forretningsplanen.
Kontakt: Fornavn	Oplysningerne fra feltet Fornavn i kontaktposten. (Skrivebeskyttet).
Kontakt: Efternavn	Oplysningerne fra feltet Efternavn i kontaktposten. (Skrivebeskyttet).
Kontakt: Konto	Den konto, der er knyttet til kontakten. (Skrivebeskyttet).
Forretningsplan	Den forretningsplan, der er knyttet til denne plankontaktpost. Klik på ikonet Opslag for at vælge den tilknyttede forretningsplan. (Påkrævet).

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plankontakter:

- [Plankontakter](#) (på side 422)
- [Arbejde med hjemmesiden Plankontakt](#) (på side 422)
- [Håndtering af plankontakter](#) (på side 424)

Plansalgsmuligheder

Brug plansalgsmulighedssiderne til at oprette, opdatere og spore salgsmuligheder, der er knyttet til en forretningsplan. En *plansalgsmulighed* mapper salgsmuligheder til forretningsplaner, hvorved en salgsmulighed kan knyttes til flere forretningsplaner (f.eks. en til en generel salgsstyrke og en til en særlig salgsstyrke). En forretningsplan kan være relateret til flere salgsmuligheder på samme tid.

Det er muligt, at nogle brugere ikke interagerer direkte med posttypen Plansalgsmulighed, men i stedet knytter salgsmuligheder til forretningsplaner fra siden Detalje: Forretningsplan eller fra siden Detalje: Salgsmulighed. Nogle brugere foretrækker muligvis at arbejde direkte med posttypen Plansalgsmulighed.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om plansalgsmulighed, kan fanen Plansalgsmulighed være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Plansalgsmulighed

Hjemmesiden Plansalgsmulighed er udgangspunktet for håndtering af plansalgsmuligheder.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Plansalgsmulighed. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en plansalgsmulighed

Du kan oprette en plansalgsmulighed ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede plansalgsmuligheder. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til plansalgsmulighed](#) (på side 428) for at få flere oplysninger.

Arbejde med plansalgsmulighedslistes

Afsnittet Lister: Plansalgsmuligheder viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til plansalgsmuligheder.

Plansalgsmulighedsliste	Filtre
Alle plansalgsmuligheder	Alle plansalgsmuligheder, som du kan se, uanset hvem der ejer plansalgsmuligheden.
Nyligt ændrede plansalgsmuligheder	Alle plansalgsmuligheder med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige plansalgsmuligheder

Afsnittet Nyligt ændrede plansalgsmuligheder viser de plansalgsmuligheder, som senest er ændret. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Plansalgsmulighed-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Plansalgsmulighed-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede plansalgsmuligheder
- Nyligt ændrede plansalgsmuligheder
- Mine nyligt oprettede plansalgsmuligheder
- Mine nyligt ændrede plansalgsmuligheder
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Plansalgsmulighed-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Plansalgsmulighed-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Plansalgsmulighed.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Plansalgsmulighed-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Håndtering af plansalgsmuligheder

Se følgende for trinvis procedurer til håndtering af salgsmuligheder, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Indstillinger af brugerrolle og adgangsprofil

Du skal have følgende privilegier i din brugerrolle for at arbejde med siderne til plansalgsmulighed:

- Håndter adgang til forretningsplanlægning
- Håndter periodeadministration

Desuden skal indstillingerne af din adgangsprofil tillade adgang til følgende posttyper:

- Forretningsplan
- Målsætning
- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plansalgsmulighed:

- [Plansalgsmuligheder](#) (på side 425)
- [Arbejde med hjemmesiden Plansalgsmulighed](#) (på side 426)
- [Felter til plansalgsmulighed](#) (på side 428)

Felter til plansalgsmulighed

Brug siden Redigering af plansalgsmulighed-til at tilføje en plansalgsmulighed eller opdatere detaljer til en eksisterende plansalgsmulighed.

TIP: Du kan også redigere plansalgsmuligheder på siden Liste: Plansalgsmulighed og siden Detalje: Plansalgsmulighed. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til plansalgsmulighed.

Felt	Beskrivelse
Oplysninger om plansalgsmulighed	
Forretningsplan	Den forretningsplan, der er knyttet til denne plansalgsmulighedspost. Klik på ikonet Opslag for at vælge forretningsplanen. (Påkrævet). Se Forretningsplaner (på side 407) for at få flere oplysninger om forretningsplaner.
Salgsmulighed	Den salgsmulighed i Oracle CRM On Demand, der er knyttet til denne plansalgsmulighedspost. Klik på ikonet Opslag for at vælge den tilknyttede salgsmulighed. (Påkrævet). Se Salgsmuligheder (på side 331) for at få flere oplysninger om

Felt	Beskrivelse
	salgsmuligheder.
Salgsmulighed: Konto	Den konto, der er knyttet til salgsmulighed. (Skrivebeskyttet).
Salgsmulighed: Lukkedato	Forventet lukkedato, der er knyttet til salgsmuligheden. (Skrivebeskyttet).
Salgsmulighed: Prognose	Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret, angiver det, at salgsmuligheden skal medtages i beregningen af prognoseomsætning. (Skrivebeskyttet).
Salgsmulighed: Ejer	Oplysningerne fra feltet Ejer i salgsmulighedsposten. Ejeren er den person, som salgsmuligheden er tildelt. (Skrivebeskyttet).
Salgsmulighed: Omsætning	Potentiel omsætning, der er knyttet til salgsmuligheden. (Skrivebeskyttet).

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om plansalgsmuligheder:

- [Plansalgsmuligheder](#) (på side 425)
- [Arbejde med hjemmesiden Plansalgsmulighed](#) (på side 426)
- [Håndtering af plansalgsmuligheder](#) (på side 427)

6

Service og kommunikation

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til oplysninger om kundeservicer:

- **Serviceanmodninger.** Brug disse sider til at håndtere serviceanmodninger fra kunder om produkter eller servicer.
- **Løsninger.** Brug disse sider til at lagre svar på almindelige spørgsmål eller serviceproblemer.
- **Kommunikation.** Brug disse sider til at håndtere kundeinteraktioner via dit opkaldscenter (Oracle Contact On Demand).

Håndtering af service og kommunikation

Udfør følgende processer for at håndtere service og kommunikation:

- 1 [Proces til oprettelse af en serviceanmodning](#) (på side 431).
- 2 [Proces til arbejde med en serviceanmodning](#) (på side 432).
- 3 [Proces til løsning af en serviceanmodning](#) (på side 432).
- 4 [Proces til lukning af en serviceanmodning](#) (på side 432).

Serviceanmodninger kan komme fra indgående opkald fra kunden eller kundeopkald, der er modtaget gennem Oracle CRM On Demand.

Proces til oprettelse af en serviceanmodning

Udfør følgende opgaver for at oprette en serviceanmodning:

- 1 Verificer kundeoplysningerne, og registrer serviceproblemet.
- 2 Brug servicescripts til at udføre firmaprocedurer konsistent, f.eks. identifikation af problemer og eskalering af problemer.

Se [Brug af serviceanmodningsscripts](#) (på side 437) for at få flere oplysninger om scripts.

- 3 Tildel serviceanmodninger til servicerepræsentanter. Se [Tildeling af serviceanmodninger](#). (se "Tildeling af serviceanmodninger" på side 436)

Proces til arbejde med en serviceanmodning

Udfør følgende opgaver for at arbejde med en serviceanmodning:

- 1 Log opfølgningsopkald.
- 2 Log opgaver.
- 3 Log noter for at registrere handlinger, der er udført, for at hjælpe kunden.

Se [Oprettelse af aktiviteter](#) (på side 205) og [Felter til aktivitet](#) (på side 239) for at få flere oplysninger om tilføjelse af aktiviteter til serviceanmodninger.

Proces til løsning af en serviceanmodning

Udfør følgende opgaver for at løse en serviceanmodning:

- 1 Søg i løsningsbiblioteket efter oplysninger, der kan hjælpe dig med at løse kundeanmodningen. Se [Gennemgang af løsninger](#) (på side 447).
- 2 Link de relevante løsninger til serviceanmodningen, og vurder deres brugbarhed, så biblioteket kan overvåges og forbedres løbende. Se [Prioritering af løsninger](#) (på side 448).
- 3 Brug forudgenererede eller tilpassede rapporter til at identificere problemerne. Se [Kørsel af rapporter](#) (på side 948).
- 4 Udfør øjeblikkelig handling for at løse dem. Tilføj en ny løsning til biblioteket, hvis du ikke kan finde en løsning. Se [Håndtering af løsninger](#) (på side 446).

Proces til lukning af en serviceanmodning

Udfør følgende opgaver for at lukke en serviceanmodning:

- 1 Registrer afslutningsaktiviteterne.
- 2 Luk serviceanmodningen, når den er løst. Se [Lukning af løste serviceanmodninger](#) (på side 439).

Serviceanmodninger

Brug serviceanmodningssiderne til at registrere, spore og adressere kudeanmodninger om oplysninger eller assistance. En *serviceanmodning* indeholder alle relevante, detaljerede oplysninger om en bestemt serviceaktivitet. Du kan også bruge serviceanmodningen til at indsamle yderligere oplysninger, så som løsninger eller aktiviteter, der kræves for at løse serviceanmodningen. Servicerepræsentanter kan få adgang til alle relevante oplysninger om serviceanmodninger på én lokation. Ændringerne af poster spores via et revisionsspor for at sikre, at en serviceanmodning opsamler al serviceaktivitet. Se [Håndtering af service og kommunikation](#) (på side 431) for at få oplysninger om håndtering af serviceanmodninger.

Arbejde med hjemmesiden Serviceanmodning

Hjemmesiden Serviceanmodning er udgangspunktet for håndtering af serviceanmodninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Serviceanmodning-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en serviceanmodning

Du kan oprette en serviceanmodningpost ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine åbne serviceanmodninger. Se [Tildeling af serviceanmodninger](#) (på side 436) og [Felter til serviceanmodning](#) (på side 439) for at få flere oplysninger om serviceanmodninger.

Arbejde med serviceanmodningslister

Afsnittet Lister: Serviceanmodning viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til serviceanmodninger.

Serviceanmodningsliste	Filtre
Alle serviceanmodninger	ingen
Alle lukkede serviceanmodninger	Status = Lukket
Alle eskalerede serviceanmodninger	Status = Åben - Eskaleret
Alle åbne serviceanmodninger	Status = Åben, Status = Åben - Eskaleret
Alle nyligt oprettede serviceanmodninger	Alle serviceanmodninger sorteret efter oprettelsesdato
Alle nyligt ændrede serviceanmodninger	Alle serviceanmodninger sorteret efter ændringsdato

Serviceanmodningsliste	Filtre
Mine åbne serviceanmodninger	Status = Åben (viser poster med dit navn i feltet Ejer)
Mine serviceanmodninger	Serviceanmodninger med dit navn i feltet Ejer

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af åbne serviceanmodninger

Dette afsnit viser en liste over dine åbne serviceanmodninger i den rækkefølge, som de blev oprettet. Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Visning af serviceanmodningsrelaterede opgaver

Afsnittet Serviceanmodningsrelaterede opgaver viser åbne serviceanmodningsrelaterede opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst prioritet. Følgende oplysninger vises:

- **Forfaldsdato.** Dato, hvor opgave skal være afsluttet, som angivet af dig eller din manager.
- **Prioritet.** Prioriteten til opgaver, som angivet af dig eller din manager, f.eks. 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav. Opgaveprioriteten angives af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet og pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højeste), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglisteværdier for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglistes, så som feltet Prioritet.](#)

- **Emne.** Opgavens titel. Klik på linket for at gennemgå opgaven.
- **Serviceanmodning.** Nummer, som systemet tildeler, for at identificere serviceanmodningen.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over serviceanmodningsrelaterede opgaver.

Visning af åbne serviceanmodningsrapporter

Afsnittet Analyse af åben serviceanmodning viser serviceanmodningsrapporter efter kilde, produktområde, brugernavn og prioritet. Du kan klikke på et diagramafsnit eller tabelelement for at se detaljerne og

fastlægge, hvad der skal gøres for at løse problemer i dag. Du kan også ændre kategorierne i rullelisten for at se de samme data fra et andet perspektiv.

F.eks. kan du:

- Brug denne analyse til at holde dig ajour om åbne og eskalerede serviceanmodninger.
- Filtrere efter produktområde for at se de områder, der genererer flest opkald.
- Filtrere efter brugernavn for at se, hvordan arbejdsbyrden er fordelt over teamet.
- Filtrere efter prioritet for at se det serviceniveau, som problemer rapporteres på.

Gå til [Rapporter-hjemmesiden](#) for at se andre typer serviceanalyser.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Serviceanmodning

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Serviceanmodning-hjemmesiden:

- Serviceanmodningsrelaterede opgaver
- Mine aktuelle serviceanmodningsrelaterede opgaver (opgaver, der forfalder i dag)
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Serviceanmodninger-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Serviceanmodning-hjemmeside

- 1 Klik på linket Rediger layout på Serviceanmodning-hjemmesiden.
- 2 Brug retningspilene på siden Layout til hjemmesiden Serviceanmodning for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af serviceanmodninger

Udfør følgende opgaver for at håndtere serviceanmodninger:

- [Tildeling af serviceanmodninger](#) (på side 436)
- [Brug af serviceanmodningsscripts](#) (på side 437)
- [Tilføjelse af løsninger til serviceanmodninger](#) (på side 438)
- [Eskalering af serviceanmodninger](#) (på side 438)
- [Lukning af løste serviceanmodninger](#) (på side 439)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)

- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med Oracle Social Network](#) (på side 487)

Tildeling af serviceanmodninger

Når du opretter en serviceanmodning, er ejerfeltet tomt. Du kan tildele ejeren manuelt, eller serviceanmodningen kan tildeles automatisk til en ejer, når anmodningen først gemmes, hvis dit firma bruger tildelingsprocessoren og posttypen Serviceanmodning er konfigureret til brugertilstanden eller blandet tilstand for postejerskab. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

BEMÆRK: Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Hvis en primær tilpasset bog er tildelt til posten, før tildelingsprocessoren omtildeler posten til en ejer, fjerner tildelingsprocessoren den primære bog fra posten. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Hvis du konfigurerer en posttype i bogtilstand, anbefales det på det kraftigste, at du gør alle regelgrupper til den posttype inaktive.

Hvis en serviceanmodning allerede er tildelt, og dine adgangsniveauer tillader det, kan du omtildele anmodningen ved at ændre ejernavnet eller den primære tilpassede bog på anmodningen. Hvis dit firma bruger tildelingsprocessoren og posttypen Serviceanmodning er konfigureret til brugertilstanden eller blandet tilstand for postejerskab, kan du desuden omtildele en serviceanmodning til en ny ejer på en af følgende måder:

- Marker afkrydsningsfeltet Omtildel ejer på anmodningen.
- Slet ejernavnet eller den primære tilpassede bog fra anmodningen.

Hvis du markerer afkrydsningsfeltet Omtildel ejer eller sletter ejernavnet eller navnet på den primære tilpassede bog, udløses tildelingsprocessoren, som behandler serviceanmodningen igen og tildeler den til en ejer i henhold til de regler, der er konfigureret af firmaet.

BEMÆRK: Hvis en serviceanmodning har status Lukket, ignoreres den af tildelingsprocessoren, og den omtildeles ikke. Behandlingstiden til omtildeling af poster kan også variere afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning.

Sådan tildeler du en serviceanmodning manuelt

- 1 Vælg den serviceanmodning, som du vil tildele.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om søgning efter serviceanmodninger.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Serviceanmodning.
- 3 Anbring markøren i feltet Ejer eller feltet Bog på siden Redigering af serviceanmodning, klik på ikonet Opslag, og vælg dernæst en ny ejer eller bog i opslagsvinduet.
- 4 Gem ændringerne.

Brug af serviceanmodningsscripts

Firmaadministratoren kan have konfigureret vurderingsscripts som en hjælp til at indsamle oplysninger om serviceanmodningerne (opkaldsscripts) eller til at vurdere kundetilfredshedsniveauer (undersøgelser af kundetilfredshed). Et vurderingsscript består af en række spørgsmål, som du bruger til at indsamle kundedata. Dine responser scores, tildeles en vægt og sammenlignes med en angivet tærskel for at fastlægge det relevante udfald eller handlingsforløb.

Før du går i gang. For at kunne bruge vurderingsscripts skal din brugerrolle være konfigureret, således at der gives adgang til vurderingsposter. Se [Om vurderingsscripts](#) for at få flere oplysninger om de påkrævede indstillinger.

Sådan bruger du et serviceanmodningsscript

- 1 Vælg serviceanmodningen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af serviceanmodninger.
- 2 Rul ned til afsnittet Opkaldsscripts eller afsnittet Undersøgelser af kundetilfredshed på siden Detalje: Serviceanmodning, og klik på Tilføj.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Opkaldsscripts eller afsnittet Undersøgelser af kundetilfredshed ikke er vist, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og tilføje det relevante afsnit til sidelayoutet. Disse afsnit kan kun føjes til siden, hvis firmaadministratoren har konfigureret dem.
- 3 Søg efter det relevante script i opslagsvinduet, og klik på Vælg. Du kan bruge filterfelterne øverst i opslagsvinduet til at filtrere listen over scripts.
- 4 Vælg svaret til hvert scriptspørgsmål i vinduet Opkaldsscripts eller Undersøgelser af kundetilfredshed, og klik dernæst på Gem.

Siden Detalje: Serviceanmodning vises igen. Afhængigt af udfaldet af scriptet kan nogle af felterne i posten være opdateret automatisk.

Tilføjelse af løsninger til serviceanmodninger

Du kan føje en eksisterende løsning til serviceanmodningerne. Se [Løsninger](#) (på side 442) for at få flere oplysninger om løsninger.

Sådan føjer du en løsning til en serviceanmodning

- 1 Vælg serviceanmodningen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af serviceanmodninger.
- 2 Rul til afsnittet Løsninger på siden Detaljer: Serviceanmodning, og klik på Tilføj.
En liste over løsninger, der er godkendt og publiceret, vises.
- 3 Brug filtreringsindstillingerne til at søge efter nøgleord eller løsnings-id og begrænse antallet af løsninger, der vises.
- 4 Klik på Eksempel for at se detaljer om løsning og sikre, at den adresserer kundens problemer.
- 5 Klik på linket Vælg ved siden af hver løsning, som du vil føje til serviceanmodningen, og klik dernæst på OK.
- 6 Ret serviceanmodningens status til Ventende på følgende måde, indtil du kan bekræfte hos kunden, at problemet er løst:
 - a Klik i feltet Status, og vælg status Ventende i rullelisten på siden Detaljer: Serviceanmodning.
 - b Klik på det grønne afkrydsningsikon i feltet Status for at gemme ændringen.

Eskalering af serviceanmodninger

Du kan eskalere en serviceanmodning, så den fremtræder som en hastesag.

Sådan eskalerer du en serviceanmodning

- 1 Klik i feltet Status til den serviceanmodning, som du vil eskalere, på siden Liste: Serviceanmodning.
- 2 Vælg Åben - Eskaleret i rullelisten i feltet.
- 3 Klik på det grønne afkrydsningsikon i feltet Status for at gemme ændringen.

Firmaets politik fastlægger de handlinger, der udføres, når en serviceanmodning er eskaleret. F.eks. kan firmaadministratoren definere en arbejdsgangregel, der sender en e-mail eller genererer en opgave, når en serviceanmodning eskaleres.

Du kan oprette en filtreret liste for at vise alle eskalerede serviceanmodninger, som du har adgang til.

Lukning af løste serviceanmodninger

Når du har besvaret kundens anmodning tilfredsstillende, kan du lukke serviceanmodningen.

Før du går i gang: Verificer følgende på detaljesiden til serviceanmodningen for at sikre, at serviceanmodningen er komplet:

- Alle aktiviteter i serviceanmodningen har status Fuldført, som angiver, at du har fulgt op hos kunden.
- Hvis firmaet bruger løsninger, linkes løsningen til serviceanmodningsposten med angivelse af, hvordan problemet blev løst.

Sådan lukker du en løst serviceanmodning

- 1 Klik i feltet Status til den serviceanmodning, som du vil lukke, på siden Liste: Serviceanmodning.
- 2 Vælg Lukket i rullelisten i feltet.
- 3 Klik på det grønne afkrydsningsikon i feltet Status for at gemme ændringen.

Felter til serviceanmodning

Brug siden Redigering af serviceanmodning til at tilføje en serviceanmodning eller opdatere detaljer til en eksisterende serviceanmodning.

TIP: Du kan også redigere serviceanmodninger på siden Liste: Serviceanmodning og siden Detalje: Serviceanmodning. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

Siden Redigering af serviceanmodning viser alle felterne til en serviceanmodning, som vist i følgende tabel:

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Kontaktoplysninger	
SA-nr.	Serviceanmodnings-id. Systemgenereret.
Konto	Konto, der er linket til serviceanmodningen.
Kontakt	Kontakt, der er linket til serviceanmodningen.
Arbejdstlf.	Kontaktens arbejdstelefonnummer. Arves fra kontaktposten.
E-mail	Kontaktens e-mail-adresse. Arves fra kontaktposten.

Felt	Beskrivelse
Adresse	Adresse til kontakt eller konto, som serviceanmodningen udføres for. Du kan vælge denne adresse i listen over adresser, der er knyttet til kontoen eller kontakten, som er relateret til serviceanmodningsposten.
Detaljeoplysninger om service	
Område	Serviceanmodningens kategori, så som Produkt, Installation, Vedligeholdelse, Uddannelse, Andet.
Årsag	Årsag til serviceanmodningen, så som Uklare instruktioner, Bruger har behov for træning, Eksisterende problem, Nyt problem, Andet.
Type	Type serviceanmodning, så som Spørgsmål, Problem, Forbedringsanmodning, Andet.
Kilde	Metode, som serviceanmodning modtages på, så som Telefon, Web, E-mail, Fax.
Prioritet	Angivelse af prioritet, så som 1 - Snarest, 2 - Høj, 3 - Mellem, 4 - Lav.
Status	Serviceanmodningens status, så som Åben, Ventende, Lukket, Åben - Eskaleret, Annulleret. Nogle filtrerede lister og rapporter bruger feltet Status til at fastlægge de serviceanmodninger, der skal medtages.
Åbningstidspunkt	Dato og klokkeslæt for oprettelse af serviceanmodningen. Systemgenereret.
Lukketid	Dato og klokkeslæt, hvor serviceanmodningens status ændres til Lukket. Systemgenereret.
Ejer	<p>Aliaset for ejeren af serviceanmodningsposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>

Felt	Beskrivelse
Omtildel ejer	<p>Angiver, at serviceanmodningen skal omtildeles. Hvis firmaadministratoren har konfigureret regler for tildeling af serviceanmodning, udløser valg af dette felt, at tildelingsprocessoren i Oracle CRM On Demand behandler serviceanmodningen igen og tildeler den i henhold til reglerne. Tildelingsprocessoren kan kun omtildele poster til brugere. Den kan kun omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i postejerskabets brugertilstand eller blandede tilstand. Tildelingsprocessoren kan ikke omtildele poster, hvis posttypen er konfigureret i bogtilstand. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p> <p>BEMÆRK: Når du markerer dette afkrydsningsfelt, ændres navnet i feltet Ejer, når du gemmer posten. Afhængigt af kompleksiteten af firmaets tildelingsregler, antallet af poster, der skal omtildeles, og den aktuelle systembelastning kan det tage et stykke tid, før de opgaver, der udføres automatisk, fuldføres, f.eks. afsendelse af underretnings-e-mail.</p>
Yderligere oplysninger	
Emne	Oversigt over serviceanmodning.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om serviceanmodningen. Grænsen er på 16.350 tegn.
Køretøj	Køretøjets stelnummer, hvis et køretøj er knyttet til serviceanmodningen.

Felter i Oracle Social Engagement and Monitoring

Hvis du bruger Oracle Social Engagement and Monitoring, kan din administrator tilføje nogle af eller alle følgende felter til siden Serviceanmodning. Se [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479) for at få flere oplysninger.

Felt	Beskrivelse
Socialt medie	Id for den sociale mediepost til et problem.
Socialt medie: Forfatterlink	URL'en til profilen for forfatteren på den sociale mediesite.
Socialt medie: Fællesskab	Navnet, så som Facebook eller Twitter, på den sociale mediesite, som meddelelsen blev slået op på.
Socialt medie: Indflydelsesscore	Den indflydelsesscore, der er sendt af partneren.
Socialt medie: Opslagsdata	Opslagsdata på det sociale medie.
Socialt medie: Opslagslink	URL'en til opslaget på det sociale medie.
Socialt medie: Publiceringsdato	Den dato, hvor meddelelsen blev opslået.

Felt	Beskrivelse
Socialt medie: Sentimentscore	Den sentimentscore, der er sendt af partneren.
Socialt medie: Emne	Navnet på opslagets emne, som det er udtrukket fra opslaget.

Løsninger

Brug løsningssiderne til at oprette, opdatere og spore løsninger. *Løsninger* indeholder oplysninger om, hvordan et kundeproblem skal løses. Ved at vedligeholde en videnbase med løsninger får servicerepræsentanterne adgang til en centraliseret videnbase, der kan hjælpe dem med at løse kundeproblemer. Desuden udvides videnbasen i takt med, at brugere interagerer med kunder og opretter nye løsninger.

Oracle CRM On Demand sporer anvendelsen af løsninger og giver brugere mulighed for at prioritere løsninger. Oplysningerne hjælper organisationer med at forbedre de løsninger, som de tilbyder kunder, og identificere problemer med produkter og services. Ofte anvendte løsninger kan angive en produktdefekt. Dårlige løsningsprioriteringer kan angive behovet for at forbedre løsninger.

Om håndtering af løsninger

Overvej at implementere en proces, der ligner følgende, for at generere og håndtere en videnbase med løsninger:

- 1 En firmaadministrator importerer de eksisterende løsninger i applikationen (valgfrit).
- 2 Serviceagenter og andre eksperter tilføjer løsningsudkast for at udvide bredden og dybden af videnbasen med tiden.
- 3 Servicemanagerne gennemgår, godkender og publicerer løsninger.
- 4 Agenter angiver scorer til eksisterende løsninger for at sikre, at de bedste løsninger ligger øverst.
- 5 Servicemanagerne overvåger løsningsvidenbasen for at sikre, at kun gyldige og aktuelle oplysninger præsenteres.

Tip til håndtering af løsningsvidenbasen

Et velorganiseret og kollegaevalueret bibliotek med løsninger hjælper dig med at betjene kunder mere effektivt. I det følgende er nogle tip til bedste opsætning og håndtering af løsningsvidenbasen.

1 - Importer eksisterende løsninger

Før du importerer løsninger, skal du sammenligne oplysningerne i de eksisterende løsninger med løsningsposten i Oracle CRM On Demand. Du kan tilføje, omdøbe eller fjerne felter fra posten for at matche de oplysninger, som du vil importere.

Du kan bruge skabelonen Tilpasset feltopsætning, der findes på siden Værktøjer og skabeloner i uddannelses- og supportcenteret, som en hjælp til at planlægge ændringer. Dokumentet hjælper dig med at planlægge og holde styr på tilpassede ændringer, som du vil foretage til applikationen.

2 - Tilføj løsningsudkast

Etabler retningslinjer for oprettelse af løsningsposter, og kommuniker disse til alle, der kan oprette løsningsudkast, så som serviceagenter, produkt- eller serviceeksperter. Sørg for, at understrege vigtigheden af feltet Titel i en løsningspost. Det er et felt, der kan søges i, og som vises på de fleste lister og opslagsvinduer til løsninger. Serviceagenter vil derfor bruge det til hurtigt at identificere relevante løsninger til deres spørgsmål eller problemer.

Når en løsningspost er oprettet, har den status Udkast. Løsningsudkast kan ikke føjes til serviceanmodningsposter og vises ikke i løsningsopslagsvinduet, før de er publiceret. Hvis en agent opretter en serviceanmodning og indtaster et løsningsudkast i løbet af opkaldet, kan agenten således føjes løsningsudkastet til serviceanmodningen, men andre agenter vil ikke have adgang til løsningsudkastet, før det er publiceret.

3 - Gennemgå, godkend og publicer løsninger

Godkendelsesprocessen sikrer, at de identificerede eksperter får en chance for at gennemgå alle løsninger, før de frigives til generel brug af serviceagenterne. Etabler retningslinjer for gennemgang og godkendelse for at sikre, at alle løsninger er gyldige, nemme at følge og vedvarende nyttige for dem, der har brug for dem.

Du skal have en rolle med privilegiet Publicer løsninger for at kunne ændre en løsnings status til Godkendt og publicere løsningen. Se [Godkendelse og publicering af løsninger](#) (på side 447) for at få flere oplysninger.

4 - Prioriter løsninger

Anmod serviceagenterne om at prioritere de løsninger, som de bruger og føjer til deres serviceanmodningsposter. De kan let gøre dette fra siden Detalje: Løsning ved at klikke på knappen Prioriter løsning. Løsninger prioriteres på en skala fra 1 til 5. Hvis løsningen var meget effektiv, skal du prioritere den som 5. Hvis den ikke var effektiv eller gyldig, skal du prioritere den som 1.

Hver gang en løsning prioriteres, genberegnes prioriteringsscoren og vises på posten. Hvis du får agenter til at prioritere løsninger, får du oplysninger, som du kan bruge til at overvåge kvaliteten af videnbasen. Se [Prioritering af løsninger](#) (på side 448) for at få flere oplysninger.

5 - Overvåg løsninger

Sørg for, at du regelmæssigt overvåger løsningsvidenbasen, så serviceagenterne har de bedste og mest aktuelle oplysninger og instruktioner. Nogle anbefalinger er:

- Tildel en ejer til bestemte løsningsområder eller -typer, og få hver ejer til regelmæssigt at gennemgå og opdatere løsningerne. Gør hver ejer ansvarlig for nøjagtigheden og godkendelsen af hans eller hendes område.

- Med tiden kan løsninger blive forældede. Løsninger, der vedrører produkter, som ikke længere understøttes, er blot et enkelt eksempel. Opret en løsningsliste for at finde disse løsninger, f.eks. ved at filtrere efter feltet Produkt. Med tiden kan løsninger blive forældede. Løsninger, der vedrører produkter, som ikke længere understøttes, er blot et enkelt eksempel.
- Slet ikke en løsning, medmindre det er en dublet. Sæt i stedet status til Forældet. Forældede løsninger vises ikke længere på listen, når der søges efter en løsning, der skal føjes til en serviceanmodning. Du kan imidlertid bruge listerne på hjemmesiden Løsninger til at få adgang til dem, hvis du har brug for dem.
- Gennemgå alle løsninger, der er prioriteret lavt. Opret en tilpasset liste, der viser alle publicerede løsninger med prioriteringen 1 eller 2, for at finde dem.
- Brug de forudgenererede løsningslister på hjemmesiden Løsninger til at gennemgå de højst prioriterede løsninger og mest aktive løsninger. Ved at gøre det får du en indikation af de områder, hvor du potentielt kan tilføje mere viden og udvide biblioteket.
- Analyser rutinemæssigt de lukkede serviceanmodninger for tendenser, og identificer nøgleproblemområder, hvor yderligere oplysninger skal føjes til videnbasen.

Arbejde med hjemmesiden Løsning

Hjemmesiden Løsning er udgangspunktet for håndtering af løsninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Løsning-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en løsningspost

Du kan oprette en løsningspost ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste løsninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til løsning](#) (på side 449) for at få flere oplysninger.

Arbejde med løsningslister

Afsnittet Lister: Løsning viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til løsninger.

Liste: Løsning	Filtre
Godkendte løsninger	Status = Godkendt
Publicerede løsninger	Publiceret = J
Nyligt oprettede løsninger	Alle løsninger sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede løsninger	Alle løsninger sorteret efter ændringsdato

Liste: Løsning	Filtre
Udkast: Løsninger (kun synlig for brugere med privilegiet Publicer løsninger)	Status = Udkast
Højest prioriterede løsninger	Højeste akkumulerede prioriteringer givet af alle enkeltpersoner
Mest aktive løsninger	Oftest linket til serviceanmodninger
Alle løsninger	Alle løsninger sorteret alfabetisk efter løsningstitel
Mine nyligt ændrede løsninger	Alle løsninger, som du ejer, sorteret efter ændringsdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt viste løsninger

Afsnittet Mine nyligt viste løsninger viser de løsninger, som du senest har set.

Visning af mest aktive løsninger

Afsnittet Mest aktive løsninger viser de løsninger, der er linket hyppigt til serviceanmodninger. Hyppig anvendelse kan over for en serviceorganisation angive de specifikke områder, hvor kunder har problemer med produkter eller ydelser. Organisationer kan svare ved at give servicerepræsentanter flere oplysninger, som de kan videregive til kunder, eller ved at give flere oplysninger direkte til kunder.

Visning af højest prioriterede løsninger

Afsnittet Højest prioriterede løsninger viser de løsninger med højest akkumulerede prioriteringer, der er givet af alle enkeltpersoner.

Tilføjelse af afsnit til din Løsning-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Løsning-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede løsninger
- Nyligt ændrede løsninger
- Mine nyligt oprettede løsninger

- Mine nyligt ændrede løsninger
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige på din Løsning-hjemmeside).

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til din Løsning-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Løsning-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Løsning-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Løsning for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af løsninger

Udfør følgende processer for at håndtere løsninger:

- [Gennemgang af løsninger](#) (på side 447)
- [Godkendelse og publicering af løsninger](#) (på side 447)
- [Prioritering af løsninger](#) (på side 448)
- [Tilføjelse af bøger til en løsning](#) (på side 448)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Din brugerrolle skal også omfatte privilegiet Publicer løsninger, for at du kan ændre en løsningsposts status eller publicere en løsning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

446 [Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36](#)
Marts 2018

- [Felter til løsning](#) (på side 449)
- [Rapporter](#) (på side 927)
- Import af data

Gennemgang af løsninger

Du kan gennemgå de mest aktive løsninger eller de højest prioriterede løsninger. Du kan også gennemgå komplette oplysninger til enhver løsningspost.

Sådan gennemgår du de mest aktive løsninger

- 1 Klik på fanen Løsninger fra enhver side.
- 2 Klik på linket Løsningstitel til den løsning, som du vil gennemgå, i afsnittet Mest aktive løsninger.

Sådan gennemgår du de højest prioriterede løsninger

- 1 Klik på fanen Løsninger fra enhver side.
- 2 Klik på linket Løsningstitel til den løsning, som du vil gennemgå, i afsnittet Højest prioriterede løsninger.

Sådan gennemgår du løsningsoplysninger

- 1 Vælg løsningen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af løsninger.
- 2 Du kan gennemgå løsningsposten på siden Detalje: Løsning.
Se [Felter til løsning](#) (på side 449) for en beskrivelse af felter.

Godkendelse og publicering af løsninger

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Publicer løsninger, for at du kan udføre denne procedure.

Du kan gennemgå løsninger for at sikre, at de er nøjagtige og komplette. Dernæst kan du godkende udkastet og publicere det internt. Intern publicering af en løsning gør, at alle kundeservicerepræsentanter kan benytte den og linke den til serviceanmodninger.

Sådan godkender og publicerer du en løsning

- 1 Klik på linket Udkast: Løsninger på hjemmesiden Løsninger.

- 2 Vælg løsningen på siden Liste: Løsninger, og klik dernæst på Rediger.
- 3 Ret status til Godkendt på siden Redigering af løsning for at godkende løsningen.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Publiceret for at publicere løsningen.
- 5 Gem posten.

Prioritering af løsninger

Du kan prioritere en løsnings effektivitet så mange gange, som du ønsker.

Sådan prioriterer du løsningsoplysninger

- 1 Vælg løsningen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af løsninger.
- 2 Klik på knappen Prioriter-løsning i titellinjen Detaljer: Løsning.
- 3 Vælg en prioritering fra 1 til 5 (hvor 5 er bedst) i rullelisten på siden Prioritering: Løsning.
- 4 Gem posten.
Individuelle brugerprioriteringer gennemsnitsberegnes for at fastlægge de løsninger, der vises i afsnittet Højest prioriterede løsninger på hjemmesiden Løsninger.

Tilføjelse af bøger til en løsning

Brug følgende procedure for at føje bøger til en løsning. Når du føjer en bog til en løsning, kan du ændre eller fjerne bogen. Denne procedure antager, at posttypen Bøger vises som et relateret element på siden Løsning. Se Tilpasning af layout af relateret element for at få flere oplysninger om tilpasning af oplysninger om relateret element.

Sådan føjer du en bog til en løsning

- 1 Åbn den ønskede løsning på siden Liste: Løsning.
- 2 Klik på Tilføj i afsnittet Bøger på siden Detalje: Løsning.
- 3 Vælg den bog, som du vil føje til løsningen, i Bog-vælgeren, og klik dernæst på OK.
Se Bogstyring for at få flere oplysninger om bøger.

Felter til løsning

Brug siden Redigering af løsning til at tilføje en løsning eller opdatere detaljer til en eksisterende løsning. Denne side viser alle felterne til en løsning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Detaljeoplysninger om løsning	
Id: Løsning	Entydig id for løsningen. Systemgenereret.
Titel	Løsningstitel. Feltet har en grænse på 100 tegn og er påkrævet.
Status	Løsningens status, f.eks. Udkast, Godkendt eller Forældet. Standardværdien er Udkast. Kun brugere md privilegiet Publicer løsninger kan ændre denne oplysning.
Publiceret	Angiver, at løsningen kun er tilgængelig til intern brug. Kun brugere md privilegiet Publicer løsninger kan ændre denne oplysning.
Prioritering: Løsning	Prioritering af løsningen fra 1 til 5 (5 er bedst).
Yderligere oplysninger	
BEMÆRK: Følgende felter er tilgængelige med Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition og er muligvis ikke tilgængelige til din konfiguration. Kontakt firmaadministratoren, hvis felterne ikke er tilgængelige.	
Juridisk godkendelse	Angiver, at løsningen har modtaget juridisk godkendelse.
Marketinggodkendelse	Angiver, at løsningen har modtaget marketinggodkendelse.
Multifil-aktiv	Angiver, at løsningen består af flere digitale filer. Et givet løsningsbillede kan bestå af separate filer til fotoer, logoer og andre komponenter i et større billede.
Udløbsdato	Dato, hvorefter dette indhold ikke må bruges i personaliseret indholdslevering (Personalized Content Delivery (PCD)). Brug kalenderikonet til at vælge udløbsdatoen.
Frigivelsesdato	Dato, hvorefter dette indhold kan bruges i PCD. Brug kalenderikonet til at vælge frigivelsesdatoen.
Verificeringsstatus	Angiver, om løsningen kan vises korrekt. Når brugere indlæser multimedie- eller grafikfiler, tester de dem for at sikre, at de vises korrekt, og de sætter verificeringsstatus til Gennemført. Værdierne er: Ikke verificeret, Gennemført eller Fejlet.
PCD-	Angiver typen af vedhæftet multimedie- eller grafikfil:

Felt	Beskrivelse
vedhæftningstype	<ul style="list-style-type: none">■ Meddelelse. Indholdet er egnet til en præsentation.■ Miniature. Indholdet er en mindre, komprimeret version af en større meddelelsespost.
Relateret miniaturebillede	Navnet på en anden løsningspost, der indeholder en mindre miniatureversion af hovedmeddelelsesløsningen. Hver løsning af typen Meddelelse skal have en matchende løsning af typen Miniature.
Distributionsmetoder	Vælg Publicer for at distribuere indholdet automatisk til fjernbrugere. Distributionen baseres på brugernes tilladelser.
BEMÆRK: Følgende felter er som standard tilgængelige til alle udgaver af Oracle CRM On Demand.	
Ofte stillede spørgsmål	Ofte stillede spørgsmål om løsningen.
Detaljer: Løsning	Yderligere oplysninger om løsningen.

Kommunikation

Brug kommunikationssiderne sammen med afsnittet Kommunikationsværktøjer og afsnittet Talekontrollementer i handlingslinjen til at håndtere kundeinteraktioner - telefonopkald, talebeskeder og e-mails. Supervisore kan overvåge agenter vha. disse samme områder i applikationen.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter brug af Oracle Contact On Demand, kan fanen Kommunikation og dennes underfaner være udeladt i din opsætning.

Om Oracle Contact On Demand

Oracle Contact On Demand gør det muligt at bruge tale, talebesked og e-mail til at håndtere kundeinteraktioner. Pga. integrationen med Oracle CRM On Demand spores hver kundeinteraktion og gemmes på samme sted, som firmaet bruger til at håndtere kontakter, konti, løsninger osv. Integrationen gør det muligt at benytte oplysningerne i firmaets database til at finde løsninger på kundeproblemer, opdatere kontaktoplysninger og køre analyser mod dataene.

Oracle Contact On Demand er et webbaseret opkaldscenter, der bruger følgende kanaler:

■ Tale

Oracle Contact On Demand gør det muligt at etablere reel-tids talekommunikation og benytter færdighedsbaseret routing til at viderestille opkald til den relevante agent. De indbyggede opkaldskontrollementer gør det muligt at modtage opkald, foretage udgående (eksterne) opkald og interne (agent til agent) opkald, sætte et opkald i venteposition, lægge på, viderestille et opkald og konferere med andre parter. Funktionen omfatter følgende muligheder:

- **Indgående opkald.** Modtag og arbejd med et indgående opkald via Oracle Contact On Demand-interfacet alle steder, hvor der er en telefon, forudsat du er logget på Oracle Contact On Demand.
- **Udgående opkald.** Oracle Contact On Demand understøtter udgående opringning til amerikanske (indenrigs) og internationale lokationer. Opkald kan foretages fra værktøjslinjen Oracle Contact On Demand.
- **Opkaldskontrol.** Alle opkald håndteres via afsnittene Kommunikationsværktøjer og Talekontrol-elementer i handlingslinjen og underfanen Opkald på hjemmesiden Kommunikation. Andre oplysninger, der overføres med opkaldet (f.eks. opkaldernavn, telefonnummer og 800-destination) vises kun, hvis de er konfigureret.
- **Interne opkald.** Kontakt en anden agent eller supervisor, der er logget på Oracle Contact On Demand, ved at vælge den ønskede agent eller supervisor i rullelisten over aktive brugere.
- **Færdighedsbaseret routing.** Stemmeopkald dirigeres til den agent, der er bedst kvalificeret til at håndtere opkaldet (dvs. defineret af kundes trykknappvalg via IVR).
- **Statistikvindue.** Indeholder realtidsstatistik om opkaldets fremskridt i Oracle Contact On Demand-applikationen. Vinduet viser den aktuelle tilstand, tid i den tilstand, antallet af opkald i køen, og det opkald, der har ventet længst i køen.
- **Klik-og-ring.** Udgående opkald foretages ved at klikke på telefonnummerlinket på detalje- eller listesiderne.
- **Supervisorkontrol.** Supervisore kan registrere og lytte til tidligere optagede telefonopkald med henblik på kvalitetssikring. Desuden kan supervisore overvåge agenter i realtid og aktivere handlinger, så som hviske, coache, deltage, overtage og logge agenter af.
- **Tilbagekald.** Administratorer kan konfigurere Oracle Contact On Demand, således at opkalderen kan fortsætte med at vente på den næste tilgængelige agent, hvis agenter er optaget. Alternativt kan opkalderen modtage et tilbagekald så snart en agent er ledig. Oracle Contact On Demand tildeler opkaldet en plads i køen. Når agenten er klar til at besvare opkaldet, ringer opkaldscenterserveren automatisk tilbage til opkalderen på vedkommendes kontaktelefonnummer og opretter forbindelse mellem opkalderen og den tilgængelige agent. Agenten modtager det indgående opkald.
- **Webtilbagekald.** Et webtilbagekald ligner et tilbagekald, bortset fra at kunden indtaster sit telefonnummer på et firmas webside i stedet for at bruge telefonen. En potentiel kunde besøger f.eks. en kundes webside, og firmaets webside anmoder kunden om at indtaste sit telefonnummer, hvis kunden vil ringes op af en agent. En Oracle Contact On Demand-administrator er ansvarlig for at administrere denne funktion til kunder. Se *Oracle Contact On Demand Administration Manager Guide* for at få flere oplysninger om konfiguration af funktionen til webtilbagekald.
- **Talebesked.** Talebeskedkanalen til Oracle Contact On Demand bruger færdighedsbaseret routing til at videresende meddelelser til den relevante agent. Hvert Oracle Contact On Demand-firma definerer, hvornår og hvordan en opkalder får en talebesked. Anvendelse af intelligent routing i Oracle Contact On Demand giver opkaldere, som vælger at efterlade en talebesked, et hurtigt svar. Svaret har samme kvalitet og prioritet som normale telefonopkald. Agenter kan lytte til opkalderens meddelelse og omtildele det til en anden agent eller arbejdsgruppe, hvis nødvendigt. Du kan få adgang til talebeskeden via aktivitetsposten, også efter den er afsluttet. Talebeskeder kan afspilles igen på en lokal medieafspiller eller på en telefon.
- **E-mail**

E-mails dirigeres til en agents e-mail i henhold til nøgleord i e-mailen eller agentens færdigheder. E-mails kan besvares, kasseres og omtildeles til en anden agent eller arbejdsgruppe. Agenter har

grænser på det antal e-mails, som de kan arbejde på ad gangen. Agenten kan klikke på Statistik i handlingslinjen og gennemgå linjen Offline-meddelelser for at gennemgå disse grænser.

Om IVR

Under tale- og talebeskedkanalerne ligger Interactive Voice Response (IVR). IVR bruger underliggende trykknappgenkendelse og færdighedsbaseret routing i Oracle Contact On Demand.

Trykknappgenkendelse tillader, at IVR besvarer et opkald, afspiller en forudoptaget meddelelse og prompter kunderne om at angive arten af deres forespørgsel og dirigerer dem til en relevant agent (f.eks. ved at trykke 1 for Salg). Hvis firmaadministratoren har konfigureret pop op-skærme, der er baseret på IVR-prompter, har de værdier, der indtastes af en opkalder med en tryknaptelefon, prioritet over de søgekriterier, der er beskrevet under overskriften Om matchningen af poster i Oracle Contact On Demand. IVR-prompter understøtter kun følgende: serviceanmodningsnummer, kontakts privattelefonnummer og kampagne-id.

Serviceanmodningsnumre i Oracle CRM On Demand indeholder en bindestreg. Når en opkalder indtaster et serviceanmodningsnummer som respons på en IVR-prompt, skal du imidlertid underrette opkalderen om at bruge en stjerne (*) for at angive bindestregen i IVR-prompten.

BEMÆRK: Kontakts privattelefonnummer er ikke medtaget i standardlayoutet af siden Kontakt.

Om matchende poster i Oracle Contact On Demand

Når en agent modtager en kommunikation fra en kunde, gør Oracle Contact On Demand følgende:

- 1 Søger efter eksisterende poster i Oracle CRM On Demand-databasen for at forsøge at finde en match i posterne Kontakt, Kundeemne, Konto, Serviceanmodning og Kampagne.

Til telefonopkald søger applikationen efter matchninger på basis af:

- Oprindeligt telefonnummer (det telefonnummer, som kunden ringer fra). Denne oplysning opsamles i feltet Oprindelse. I en kampagne er det oprindelige telefonnummer det kampagnetelefonnummer, som kunden ringer til.

Til e-mails søger applikationen efter matchninger på basis af:

- Ophavsmands e-mail-adresse. Denne oplysning indsamles i feltet Oprindelse.

For at kampagneposter kan inkludere telefonnumre og e-mail-adressefelter, som bruges til at fastlægge matchninger, skal firmaadministratoren tilpasse layoutsiden til siden Detalje: Kampagne for at tilføje felterne E-mail: Kampagne og Telefonnr.: Kampagne manuelt.

I Oracle Contact On Demand er serviceanmodninger kun knyttet til en aktivitet, hvis en IVR-prompt er konfigureret til aktiviteten. F.eks. søger Oracle Contact On Demand kun efter en matchende kontakts privattelefonnummer, hvis firmaadministratoren har konfigureret en IVR-prompt, så en opkalder promptes om at indtaste et privattelefonnummer. For at matche en kontakts privattelefonnummer skal firmaadministratoren tilpasse standardlayout af siden Detalje: Kontakt for at inkludere et felt med kontakts private telefonnummer og indtaste et gyldigt privat telefonnummer i dette felt. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få oplysninger om tilpasning af sidelayout.

- 2 Når søgningen er fuldført, oprettes en aktivitetspost til kommunikationen, som er linket til den matchende post.

Der er følgende mulige resultater af en søgning:

- Hvis en entydig serviceanmodning er fundet, knytter Oracle Contact On Demand aktivitetsposten til både serviceanmodningsposten og serviceanmodningens primære konto. Oracle Contact On Demand knytter også aktivitetsposten til serviceanmodningens kontakt, medmindre der findes en entydig match til telefonnummeret.
- Hvis en entydig kontaktmatch er fundet, knytter Oracle Contact On Demand automatisk aktivitetsposten til både kontakten og kontaktens primære konto.
- Hvis en entydig kundeemnematch er fundet, knytter Oracle Contact On Demand automatisk aktiviteten til både kundeemnet og kundeemnets primære konto.
- Hvis en entydig postmatch ikke har en tilknyttet konto, tilknytter Oracle Contact On Demand automatisk den entydige konto, der matchede telefonnummeret, hvis et telefonnummer findes.
- Den matchende post vises, hvis en enkelt matchning findes.
- Hvis flere matchninger er fundet til en bestemt posttype, linker Oracle Contact On Demand ikke aktiviteten til en specifik post for denne posttype.

BEMÆRK: Du skal have adgang til en specifik posttype. Ellers kan Oracle Contact On Demand ikke knytte en aktivitet til denne posttype.

BEMÆRK: Hvis en agent viderestiller et opkald til en anden agent, oprettes en aktivitet for den agent, som opkaldes viderestilles til.

Håndtering af opkaldscenteret

Som supervisor har du brug for værktøjer og oplysninger til effektiv styring af opkaldscenteret. Du har brug for at vide, hvor mange opkald, e-mails og talebeskeder, som teamet håndterer. Du skal stille følgende spørgsmål: hvad er den gennemsnitlige ekspeditionstid til hver interaktion, hvor længe venter kunder i kø osv. Adgang til reeltidsoplysninger kan hjælpe dig med at håndtere opkaldscenteret og finde forbedringsmuligheder til individuelle agenter.

Værktøjer til supervisor i Oracle Contact On Demand

Oracle CRM On Demand og Oracle Contact On Demand indeholder adskillige værktøjer til håndtering af opkaldscenteret. Al kundekommunikation kan spores og linkes til kundeposter. Denne sporingsfunktion opbygger en database med oplysninger om dine operationer og kunder, som du kan få adgang til vha. rapporter og analyser. Agentovervågningsværktøjer kan også hjælpe dig med at coache individuel agentpræstation.

Instrumentbrættet Kommunikation

Instrumentbrættet Kommunikation viser reeltidsstatistik om køer i opkaldscenter, så du kan analysere præstation.

- Klik på fanen Instrumentbræt, og vælg instrumentbrættet Kommunikation i rullelisten. Klik på Vis.
- Se det aktuelle antal kundeinteraktioner i hver af kommunikationskanalerne.

- Gennemgå statistik for individuelle arbejdsgrupper for at analysere opkaldscentervolumen og håndtere ressourcer.
- Klik på linket Yderligere rapporter for at vælge et andet instrumentbræt og se andre service- eller salgsanalyser.

Kommunikationsrapporter og - analyser

Hjemmesiden Rapporter indeholder links til forudgenererede og tilpassede analyser, der kan hjælpe dig med at håndtere opkaldscenteret. Gennemgå tilpassede og forudgenererede analyser regelmæssigt for at identificere tendenser, potentielle risici og muligheder for forbedring i opkaldscenteret.

Du kan bruge Oracle CRM On Demand Answers til at designe tilpassede rapporter og analysere kommunikationsaktiviteter, der genereres af interaktioner i opkaldscenteret. Når du opretter en tilpasset analyse, skal du:

- Bruge rapporteringsemneområdet Aktiviteter til at generere en kommunikationsspecifik analyse.
- Udvide mappen Aktivitet og dernæst mappen Kommunikation.
- Klik på Oracle Contact On Demand-datakolonnenavnene for at føje dem til den tilpassede analyse.

Se [Rapporter](#) (på side 927) for at få flere oplysninger.

Arbejde med hjemmesiden Kommunikation

Hjemmesiden Kommunikation er udgangspunktet for håndtering af kundeinteraktion.

Visning af kundeinteraktioner

Afsnittet Indbakke viser alle kundeinteraktioner, der i øjeblikket er tildelt til dig for den kanal, som du har valgt i underfanerne (Opkald, Talebesked eller E-mail). Se [Afslutning af kommunikationsaktiviteter](#) (på side 467) for at få en beskrivelse af felterne (kolonnerne). Du kan fastlægge den periode, hvor indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser de aktuelle og fuldførte aktiviteter i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kommunikationslister

Afsnittet Kommunikationslister viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til kommunikation.

Denne liste over aktiviteter	viser
Alle ældre e-mails	Alle e-mails, som du ejer, og som har været åbne i mere end 24 timer.
Alle ældre talebeskeder	Alle talebeskeder, som du ejer, og som har

Denne liste over aktiviteter	viser
	været åbne i mere end 24 timer.
Alle tilbagekald	Alle webtilbagekald og tilbagekald, som du kan se.
Alle e-mails	Alle e-mails, som du kan se.
Alle indgående opkald	Alle indgående opkald, som du kan se.
Alle indgående e-mails	Alle indgående e-mails, som du kan se.
Alle udgående opkald	Alle udgående opkald, som du kan se.
Alle udgående e-mails	Alle udgående e-mails, som du kan se.
Alle viderestillinger	Alle viderestillinger, som du kan se.
Alle taleopkald	Alle telefonopkald.
Alle talebeskeder	Alle talebeskeder.
Alle webtilbagekald	Alle webtilbagekald, som du kan se.
Min kommunikation (indbakke)	Alle kundeinteraktioner, som du i øjeblikket er tildelt. Ingen nye, ufuldstændige e-mails findes i denne liste.
Mine opkald (indbakke)	Ufuldstændige opkald, som du er tildelt.
Mine talebeskeder (indbakke)	Ufuldstændige talebeskeder, som du er tildelt.
Nyligt fuldført kommunikation	Al kommunikation, som du har fuldført for nyligt.
Nyligt fuldførte opkald	Opkald, som du har fuldført for nyligt.
Nyligt fuldførte e-mails	E-mails, som du har sent svar til.
Nyligt fuldførte talebeskeder	Talebeskeder, som du har fuldført for nyligt.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny liste for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt fuldført kommunikation

Afsnittet Nyligt fuldført kommunikation viser dine nyligt-fuldførte interaktioner. Se [Afslutning af kommunikationsaktiviteter](#) (på side 467) for at få en beskrivelse af felterne (kolonnerne).

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over nyligt fuldført kommunikation. Listen viser en fuld side over poster, som du kan rulle gennem side efter side.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om Oracle Contact On Demand](#) (på side 450)
- [Håndtering af Oracle Contact On Demand](#) (på side 456)

Håndtering af Oracle Contact On Demand

Udfør følgende opgaver for at håndtere Oracle Contact On Demand:

- [Klargøring til interaktion med kunder](#) (på side 456)
- [Håndtering af telefonopkald](#) (på side 459)
- [Deaktivering af værktøjslinjen Kommunikation i en browsersession](#) (på side 462)
- [Foretag opkald](#) (se "[Foretagelse af opkald](#)" på side 462)
- [Håndtering af tilbagekald \(web og telefon\)](#) (på side 464)
- [Håndtering af talebeskeder](#) (på side 464)
- [Håndtering af e-mails](#) (på side 465)
- [Afslutning af kommunikationsaktiviteter](#) (på side 467)
- [Gennemgang af statistik](#) (på side 470)
- [Visning af interaktionshistorikker](#) (på side 471)
- [Overvågning af agenter](#) (på side 471)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Klargøring til interaktion med kunder

Følgende emner indeholder trinvis procedurer, der bruges til klargøring af interaktion med kunder.

Adgang til Oracle Contact On Demand

Når du logger på Oracle CRM On Demand, skal fanen Kommunikation vises sammen med Conti, Kontakter osv. Gør følgende, hvis det ikke er tilfældet:

- Klik på pilen til højre for fanerækken, og vælg Kommunikation i rullelisten.

BEMÆRK: Hvis Kommunikation ikke vises som en indstilling, skal du muligvis føje fanen til dit layout eller kontakte firmaadministratoren. Se [Fremvisning af faner](#) (se "Visning af faner" på side 876) for at få instruktioner om visning af faner.

Opdatering af dit telefonnummer

Når du vil modtage telefonopkald på en anden lokation, skal du sørge for at opdatere dit telefonnummer. Det telefonnummer, som du indtaster her, er det nummer, som applikationen dirigerer dine opkald til.

Sådan opdaterer du dit telefonnummer

- 1 Klik på Brugerpræference i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.
- 2 Opdater telefonindstillingerne i vinduet Konfiguration:
 - **SIP-adresse.** Protokolstandard for modtagelse af VoIP-telefonopkald. Opdater feltet, hvis firmaet bruger SIP-baseret VoIP.
 - **Ekstern telefon (fjernlokalnr.).** Telefonnummer, som Oracle Contact On Demand dirigerer indgående opkald til. Du kan opdatere dette telefonnummer når som helst.
 - **Afspil bekendtgørelse.** Prompter dig om at trykke på et ciffer (DTMF-nøgle), før opkaldet dirigeres til dig.

TIP: Du kan vælge denne indstilling, hvis du arbejder hjemmefra. Denne indstilling forhindrer, at andre, f.eks. børn, kommer til at tage et opkald, der er dirigeret fra opkaldscenteret.
- 3 Klik på OK for at lukke vinduet Konfiguration.
De nye indstillinger får virkning med det samme.

Indstilling af brugerpræferencer

Du skal opdatere dine brugerindstillinger for at ændre din personlige velkomsthilsen, arbejde med røret af og ændre anden virkemåde i forbindelse med telefonhåndtering.

Sådan angiver du brugerpræferencer

- 1 Klik på Brugerpræference i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.
- 2 Vælg de ønskede indstillinger for generel telefon og talebeskedprompt i vinduet Konfiguration:

Indstilling	Beskrivelse
Generel telefon	

Indstilling	Beskrivelse
Pop op-skærmen Indgående opkald	<p>Åbner automatisk siden Detalje: Serviceanmodning, Detalje: Kampagne, Detalje: Kontakt, Detalje: Kundeemne, Detalje: Konto eller Detalje om opkald, når du besvarer et telefonopkald.</p> <p>Applikationen søger i databasen i Oracle CRM On Demand efter eksisterende poster, der matcher opkalderens telefonnummer. Hvis én match findes, vises den matchende post (serviceanmodningspost, kontaktpost, kundeemnepost eller kontopost). Siden Detalje om opkald vises i andre tilfælde, f.eks. hvis der ikke er nogen match, eller hvis der er flere matchninger. Se Om Oracle Contact On Demand (på side 450) for at få flere oplysninger om matchning af poster.</p>
Arbejd med røret af (deaktiver ringetone)	Holder linjen åben, efter det første opkald er taget, så du ikke behøver tage telefonen for at besvare opkaldet. I stedet kan du bruge afsnittet Talekontrol-elementer i handlingslinjen for at tage telefonen.
Automatisk accept af opkald	(Kun tilgængelig, når du arbejder med røret af) Accepterer automatisk det indgående opkald, så opkaldere har forbindelse uden, at du behøver udføre yderligere trin. Et bip varsler agenten om, at der er en opkalder på linjen.
Telefonindstillinger	Se "Opdatering af dit telefonnummer" ovenfor for at få oplysninger om telefonindstillinger.
Talebeskedprompt	
Prompten Agentnavn - wav-fil	Optagelse, der oplyser dit navn.
Prompten Talebeskedhilsen - wav-fil	Optagelse, der afspilles, når et opkald dirigeres til din talebesked.
Prompten Velkommen - wav-fil	Optagelse, der afspilles, når en kunde dirigeres til dit telefonnummer.
Optag en personaliseret prompt	Optager din personlige meddelelse. Denne prompt bruges til automatiske at hilse opkaldere velkommen, når funktionen Afspil hilsen aktiveres af din administrator.

Kontrol af din indbakke i Oracle Contact On Demand

Afsnittet Indbakke (under fanen Kommunikation) opstiller de kanalspecifikke, igangværende interaktioner, som du er tildelt, i den valgte underfane (Opkald, Talebesked eller E-mail). Oracle Contact On Demand anser denne kommunikation for at være aktiv, indtil følgende sker:

- **Telefonopkald.** De afsluttes, når opkaldet afsluttes. Afslutningsformularen viser automatisk status som Fuldført. Klik på Gem i afslutningsskærmbilledet for at anvende status Fuldført på aktiviteten. Klik på

Annuller for at lade aktiviteten stå med tilstanden Igangværende. Når opkaldet er afsluttet, vises det ikke længere i indbakken.

- **Talebeskeder.** Du skal manuelt vælge Afslut, når du har lyttet til en talebesked. Afslutningsformularen viser automatisk status som Fuldført. Når talebeskeden afsluttes, vises den ikke længere i indbakken.
- **E-mails.** Du kan besvare, omtildede eller kassere e-mail (f.eks. junk mail). Når du svarer på en e-mail, vises et afslutningsvindue automatisk. Vinduet gør det muligt for agenten at medtage yderligere oplysninger i den fuldførte e-mail-aktivitet.

Når e-mailen er omtildelt, eller når systemet automatisk har omtildelt en e-mail, fordi en agent ikke svarede hurtigt nok, vises e-mailen ikke længere i agentens indbakke.

BEMÆRK: E-mail-aktiviteter gemmes ikke i Oracle CRM On Demand, før de besvares og afsluttes med status Fuldført. Firmaadministratoren kan også konfigurere Oracle Contact On Demand til automatisk at afslutte en aktivitet uden, at et afslutningsvindue vises i Oracle Contact On Demand. Se [Afslutning af kommunikationsaktiviteter](#) (på side 467) for at få flere oplysninger.

Gør dig selv tilgængelig

Din status skal være Tilgængelig for, at du kan modtage nye opkalds- og talebeskedinteraktioner. Du kan modtage e-mail-interaktioner, når din status er Tilgængelig. Afhængigt af hvordan administratoren har konfigureret det, kan din status ændres til Tilgængelig, lige så snart du logger på applikationen. Hvis ikke, skal du manuelt sætte din status til Tilgængelig.

Når din status er Tilgængelig, kan du:

- Modtage en eller mange typer ny kundekommunikation, som du er tildelt (telefonopkald, e-mails, talebeskeder). Typen og antal kommunikationer afhænger af de indstillinger, som administratoren har konfigureret.
- Se data vedrørende indgående applikationer vist i handlingslinjen.

Sådan gør du dig selv tilgængelig for telefonopkald

- Klik på Ikke tilgængelig i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.
Status Ikke tilgængelig ændres til Tilgængelig.

Håndtering af telefonopkald

Når du er klar til arbejde, kan du begynde at modtage opkald fra kunder. Afhængigt af firmaets routing vil du modtage opkald baseret på dit færdighedssæt, din arbejdsgruppe eller andre kriterier.

Du kan fastlægge den periode, hvor indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser de aktuelle og fuldførte opkald i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få flere oplysninger.

Desuden søger applikationen efter matchende poster til telefonopkaldet og viser den matchende post. Hvis ingen eksisterende poster - eller flere poster - matcher det indgående opkald, vises vinduet Detalje om opkald. Se [Om Oracle Contact On Demand](#) (på side 450) for at få flere oplysninger om denne sekvens.

Hvis du ændrer din status til Ikke tilgængelig, kan du stadig få e-mails tildelt. Ingen anden kommunikation, så som telefonopkald og talebeskeder, kan tildeles. Du kan gøre dig selv utilgængelig, mens du udfører andet arbejde, f.eks. rydder op i eksisterende meddelelser. Når du gør dig selv tilgængelig, forhindrer det dig i at

miste opkald unødvendigt, f.eks. mens du udfører andre opgaver. En alternativ løsning, der forhindrer dig i at miste indgående opkald, er at køre to browsersessioner med samme brugerlegitimation: en med værktøjslinjen Kommunikation åben, og den anden med værktøjslinjen lukket. Brug den første browser til indgående opkald og den anden til alle øvrige aktiviteter.

Sådan tager du et telefonopkald

- Tag telefonen, når du tildeles en ny kommunikation.

Hvis Oracle Contact On Demand er konfigureret til at vise pop op-skærm, vises den matchende post på basis af en søgning efter følgende data (i denne rækkefølge):

- Serviceanmodning
- Kampagne
- Kontakt
- Kundeemne
- Konto

BEMÆRK: Yderligere konfigurationsopgaver til Oracle Contact On Demand skal udføres, hvis du ønsker, at applikationen skal søge efter data, der er indtastet af opkalderen som respons på en IVR-prompt (Interactive Voice Response); dvs. et serviceanmodningsnummer, kontakts privattelefonnummer eller kampagne-id.

Hvis du ikke er konfigureret til pop op-skærme, skal du klikke på den blinkende varsel Indgående opkald i værktøjslinjen Kommunikation for at navigere direkte til siden Detalje om opkald.

Når du accepterer opkaldet, bliver opkaldskontrollementerne aktive.

TIP: Hvis en pop op-skærm for et indgående opkald vises, mens du redigerer en post, mister du data, der ikke er gemt for denne post. Det er god praksis at køre to browsersessioner med samme brugerlegitimation: en med værktøjslinjen Kommunikation åben, og den anden med værktøjslinjen Kommunikation lukket. Brug den første browser til indgående opkald og den anden til alle andre aktiviteter.

Sådan lægger du på

- Læg røret på, eller klik på Læg på i afsnittet Talekontrollementer i handlingslinjen.

Når opkaldet slutter, vises formularen Afslut, hvor du kan spore oplysninger om opkaldet. Administratoren kan sætte en tidsbaseret afslutning, så du kan færdiggøre arbejdet efter opkaldet. Se [Afslutning af kommunikationsaktiviteter](#) (på side 467) for at få flere oplysninger om afslutning af aktiviteter.

Sådan anbringer du et opkald i venteposition

- Klik på Tilbagehold når som helst i løbet af opkaldet i afsnittet Talekontrollementer i handlingslinjen.

Du kan sætte et opkald i venteposition for at parkere opkaldet og holde pause i talekommunikationen med opkalderen. Du kan se opkaldets status (dvs. Tilbageholdes) i handlingslinjen.

Sådan genoptager du talekommunikation

- Klik på knappen Tilbagehold.

Sådan viderestiller du et opkald

- 1 Klik på Viderestil i afsnittet Talekontrollementer i handlingslinjen.
- 2 Vælg den ønskede indstilling i rullevinduet.
- 3 Gør et af følgende i vinduet Viderestil i henhold til dit tidligere valg:

Indstilling	Trin
Agent	<p>1. Vælg en agent.</p> <p>TIP: Brug feltet Søg efter en agent for at finde agenten i listen.</p> <p>BEMÆRK: Viderestilling af et opkald til en agent kræver ikke, at agenten er logget på applikationen eller tilgængelig for opkald.</p> <p>2. Klik på en af knapperne:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Blind viderestilling. Viderestiller opkaldet til en anden agent. Din forbindelse til opkaldet afbrydes. ■ Annonceret viderestilling. Viderestiller opkaldet, hvor du kan meddelele den agent, der svarer, om opkaldet. Kunden hører ikke meddelelsen. ■ Konference. Viderestiller opkaldet, men du og kunden forbliver på linjen, mens en anden person deltager i opkaldet. <p>TIP: Du kan dobbeltklikke på agentnavnet for at viderestille opkaldet som en blind viderestilling.</p> <p>3. Hvis agenten ikke svarer, kan du klikke på Opgiv viderestilling i afsnittet Talekontrollementer når som helst. Det anbringer kunden i venteposition og returnerer kontrollen til dig. Klik på knappen Tilbagehold for at genoprette forbindelsen til opkalderen.</p>
Gruppe	<p>Vælg Færdighedsgruppe i firmaets liste over grupper, og klik på Viderestil, eller dobbeltklik på gruppenavnet.</p> <p>Viderestilling af et opkald til en færdighedsgruppe kræver ikke, at agenter er logget på.</p> <p>TIP: Brug feltet Søg efter en gruppe for at finde gruppen i listen.</p>
Telefon	<p>4. Indtast telefonnummeret i det tilgængelige felt.</p> <p>Det kan være en telefon i firmaet eller uden for firmaet.</p> <p>5. Klik på Konference, Annonceret viderestilling eller Blind viderestilling for at udføre viderestillingen.</p>

Indstilling	Trin
Talebesked	Sender opkaldet til agentens talebesked.

1 Indtast oplysninger i formularen Afslutning.

BEMÆRK: Når du viderestiller et opkald, slutter opkaldet mellem dig og opkalderen, og det foranlediger, at formularen Afslutning vises.

Sådan genopretter du forbindelse til opkalderen

■ Klik på knappen Opgiv viderestilling, og klik dernæst på knappen Tilbagehold.

BEMÆRK: Denne indstilling er tilgængelig til annoncerede viderestillinger eller konferenceviderestillinger.

Deaktivering af værktøjslinjen Kommunikation i en browsersession

Hvis du bruger flere browsersessioner i Oracle CRM On Demand for at tale med en kunde og samtidig tilføje detaljer til en formular, så som en serviceanmodning, kan du deaktivere kommunikationsværktøjer i én browsersession i Oracle CRM On Demand. Derved kan du gemme de detaljer, som du indtaster i formularen. I den anden browsersession i Oracle CRM On Demand kan du bruge kommunikationsværktøjer til at håndtere kundekommunikation.

BEMÆRK: Det deaktiverede afsnit Kommunikationsværktøjer forbliver deaktiveret i browsersessionen, indtil du logger af og logger på Oracle CRM On Demand igen. Det er ikke nødvendigt at lukke browservinduet.

Sådan deaktiverer du værktøjslinjen Kommunikation i browsersession 1

1 Klik på knappen X i titellinjen til afsnittet Kommunikationsværktøjer fra handlingslinjen.

TIP: Flyt markøren hen over knappen for at se et værktøjstip, der viser oplysninger om knappens funktionalitet.

Når der klikkes på knappen Deaktiver kommunikationsværktøjslinje, vises en bekræftelsesanmodning.

2 Klik på OK for at deaktivere kommunikationsværktøjslinjen.

BEMÆRK: Hvis du deaktiverer kommunikationsværktøjslinjen, kan du ikke bruge knapperne Kasser, Afslut, Omtidel og Åbn e-mail eller Oracle Contact On Demand-vedhæftninger, f.eks. visning af interaktionshistorik fra siden Detalje om opkald, fra browsersessionen. Du kan logge på Oracle CRM On Demand igen for at aktivere værktøjslinjen.

Foretagelse af opkald

Fra Oracle Contact On Demand kan du foretage eksterne opkald til kunder eller interne opkald til en anden agent eller supervisor.

Som standard har hver agent to separate telefonlinjer, så du kan modtage et indgående opkald på den ene og foretage et udgående opkald på den anden. Det kan f.eks. være, at kunden skal bruge oplysninger, som du ikke kan levere. Du kan sætte kunden i venteposition, klikke på den anden linje, klikke på Ring op og kontakte en anden for at få de ønskede oplysninger. Når du modtager oplysningerne, kan du afslutte det andet opkald og vende tilbage til kunden på den første linje.

Foretagelse af et eksternt opkald opretter automatisk en aktivitetspost i Oracle CRM On Demand til opkaldet, medmindre du rydder den indstilling, før hvert opkald foretages. Logning af den udgående opkaldsaktivitet sparer dig tid, når dine daglige aktiviteter skal spores, og giver managere mulighed for at måle hver agents produktivitet.

Sådan foretager du et eksternt opkald

- 1 Klik på Ring op i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.

BEMÆRK: Afkrydsningsfeltet Log en aktivitet er som standard markeret.

- 2 Dernæst kan du gøre et af følgende:

- Vælg et nummer i listen Nyligt ringet op og klikke på Ring op.

BEMÆRK: Disse numre, der er ringet op for nyligt, vedrører den aktuelle session. Listen ryddes, når du logger af.

- Indtaste telefonnummeret og klikke på Ring op.

- Klikke på knappen Søg efter agenter, vælg agenten i listen og klikke på Ring op.

TIP: Brug feltet Søg efter en agent for at finde agenten i listen.

- 3 Besvare telefonen.

Oracle Contact On Demand ringer dernæst det indtastede destinationstelefonnummer op.

Sådan foretager du et eksternt opkald vha. Klik-og-ring

- 1 Naviger til en kontakts detaljer på siden Detaljer: Kontakt eller siden Liste: Kontakter.

Hvis kontaktens nummer vises som et hyperlink, kan du klikke på det for at ringe nummeret op.

BEMÆRK: Systemadministratorer kan tilpasse systemet og ændre felter og deres karakteristika. Klik-og-ring virker muligvis ikke med sådanne felter.

- 2 Klik på det telefonlink, som du vil ringe op.

En opringsdialogboks vises.

BEMÆRK: Telefonnummeret i denne dialogboks er skrivebeskyttet. Naviger til Min opsætning, Personlig profil og dernæst Min profil, og fjern markeringen af afkrydsningsfeltet Vis klik-og-ring pop-op for at deaktivere denne dialogboks. Du skal logge af og på igen, for at ændringen får virkning.

- 3 Klik på knappen Opkald for at foretage et udgående opkald.

Oracle Contact On Demand ringer dernæst til det destinationstelefonnummer, som du klikkede på.

Sådan foretager du et internt opkald

Et internt opkald kan foretages af agenter eller supervisore. Deres status vises listen over brugere sammen med deres navn og måltelefonnummer (dvs. aktuelle lokation). Et opkald, der foretages til en agent, gør, at agentens telefon ringer, uanset om agenten er logget på eller ej.

Håndtering af tilbagekald (web og telefon)

Oracle Contact On Demand indeholder web-tilbagekalds- og tilbagekaldsmuligheder, som skal konfigureres af administratoren:

- **Web-tilbagekald.** Kunder åbner en formular på firmaets website for at planlægge et tilbagekald.
- **Tilbagekald.** Kunder anmoder om et tilbagekald via telefonmenuen, når de kontakter opkaldscenteret.

Når en anmodning om et tilbagekald afsendes via websiden eller telefonmenuen, dirigeres tilbagekaldet til den bedst egnede og tilgængelige agent. Agenten ser en blinkende varsling, og opkaldsknapper bliver aktiveret.

Sådan accepterer du et tilbagekald

- Klik på Svar, når du ser varslingsunderretningen i handlingslinjen.

Når du accepterer tilbagekaldet, overføres opkaldet til dig. Din telefon ringer, og når du svarer, foretages opkaldet til den anmodende part. Hvis du accepterer et webtilbagekald, viser dialogboksen Webtilbagekald oplysninger, som opkalderen indtastede i formularen Webtilbagekald.

BEMÆRK: Siden Detalje: Oracle Contact On Demand vises ikke til webtilbagekald. Aktivitetsposterne linkes imidlertid automatisk til evt. matchende poster.

Håndtering af talebeskeder

Talebeskeder kan være personlige meddelelser eller ACD-meddelelser. ACD-meddelelser er talebeskeder til firmaets opkaldscenter. De talebeskeder dirigeres i henhold til opkaldsflow, der er konfigureret af administratoren, og tildeles til agenter på basis af deres færdighed og tilgængelighed.

Du kan omtildede en talebesked til en anden agent, supervisor eller færdighedsgruppe. Når du omtildede en talebesked, går den gennem routing igen i henhold til den arbejdsgruppe, som administratoren har konfigureret. Omtildede talebeskeder ejes ikke længere af dig.

Når en talebesked ligger i din kø, blinker varslingen Indgående talebesked i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen i et par sekunder. Posten vises også øverst i din indbakke på hjemmesiden Kommunikation i underfanen Talebesked.

Du kan fastlægge den tidsramme, hvor indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser de aktuelle og fuldførte talebeskeder i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få flere oplysninger.

Du kan afspille en talebesked når som helst, og afspilning af meddelelsen påvirker ikke din tilgængelighed til at besvare opkald. Din tilgængelighed påvirkes imidlertid, hvis du vælger at lytte til talebeskeden vha. telefonen.

BEMÆRK: Talebeskeder kan ikke slettes.

Sådan lytter du til en meddelelse (ny eller afspillet)

- 1 Klik på linket Emne til talebeskeden i indbakken.
- 2 Klik på knappen Lyt til talebesked på siden Talebesked.

Talebeskeden afspilles via den lokale medieafspiller.

TIP: Hvis du har problemer med at lytte til optagede meddelelser, kan du ændre standard medieafspilleren på din maskine.

Sådan lytter du til en meddelelse på telefonen (ny eller afspillet)

- 1 Klik på linket Emne til talebeskeden i indbakken.
- 2 Klik på knappen Lyt til talebesked på telefon på siden Talebesked.
Agentens telefon ringer, og talebeskeden afspilles via telefonen.

Sådan omtildeler du talebeskeden

- 1 Klik på Omtildel på siden Talebesked.
- 2 Klik på Agent eller Gruppe i det vindue, der vises.
- 3 Vælg en gruppe eller agent i vinduet Overfør.

Hvis du klikker på Agent, åbnes en dialogboks med en liste over alle agenterne og deres respektive statusangivelser. I følgende liste beskrives agenternes statusangivelser:

- **Tilgængelig.** Agenten har status Tilgængelig i linjen Kommunikationsværktøjer.
- **Pause.** Agenten har status Ikke tilgængelig i linjen Kommunikationsværktøjer.
- **Optaget.** Agenten arbejder med en anden interaktion og er ikke tilgængelig.
- **Logoff.** Agenten er ikke logget på kommunikationsserveren. Denne oplysning vedrører ikke agentens status i Oracle CRM On Demand.
- **ACD e-mail.** Agenten er ved at behandle en e-mail.
- **Afslut.** Agenten er ved at behandle en afslutningsformular.

- 4 Klik på Overfør.

Håndtering af e-mails

E-mails dirigeres til agenter på basis af færdighed, tilgængelighed eller nøgleord. Når en e-mail dirigeres til dig, blinker varslingen Indgående e-mail i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen. Posten vises også øverst i indbakken på hjemmesiden Kommunikation i underfanen E-mail.

Du kan fastlægge den periode, hvor indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser de aktuelle og fuldførte e-mails i din personlige profil. Se Opdatering af personlige detaljer for at få flere oplysninger.

Generelt vil du besvare alle e-mails. Når du modtager e-mail, f.eks. junk mail, der ikke kræver et svar, kan du imidlertid kassere dem. Kassering afslutter e-mailen uden et svar og ingen fuldført e-mail-aktivitet oprettes. Du kan dog vælge at oprette en e-mail-aktivitet for kasserede e-mails. Du kan gemme ufuldstændige e-mail-svar ved at klikke på Gem som udkast. Disse gemmes i mappen Udkast. Du kan ikke redigere kasserede og sendte e-mails.

Administratoren konfigurerer også indstillinger for maks. antal e-mails, som du kan modtage. Du kan se de oplysninger ved at se på linjen Offline-meddelelser i vinduet Statistik, vist som x/y. x er antallet af e-mails, som du er tildelt i øjeblikket, y er din tilladte grænse.

BEMÆRK: Når en agent modtager en e-mail, forbliver agentens status Tilgængelig.

Sådan læser du en ny e-mail

Du kan gøre følgende for at få adgang til en ny e-mail:

- Klik på varslingen Indgående e-mail i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.
Underfanen E-mail på hjemmesiden Kommunikation åbnes automatisk.
- Naviger til underfanen E-mail under fanen Kommunikation.
En lister over nye e-mails, som du er tildelt, vises.
- 1 Klik på linket Emne til den e-mail, som du vil gennemgå.
E-mail-indholdet vises i vinduet Detaljer om ny e-mail.
- 2 Du kan gøre følgende i vinduet Detaljer om e-mail:
 - **Omtidel.** Videresender e-mailen til den samme arbejdsgruppe, så den kan omtildeles til en anden agent eller gruppe.
Indtast oplysninger i feltet Note, hvis du vil angive baggrundsoplysninger til den næste agent eller gruppe.
 - **Kasser.** Fjerner e-mailen fra indbakken.
Brug denne funktion til uønskede e-mails. Hvis du vil registrere visse kasserede e-mails, kan du markere afkrydsningsfeltet Log en aktivitet i dialogboksen Kasser e-mail.
 - **Gem som udkast.** Gemmer e-mailen i listen med e-mail-udkast i afsnittet Min e-mail.
 - **Svar.** Ved besvarelse af en e-mail vises et afslutningskærbillede. Indtast de relevante afslutningsdetaljer, og klik på Gem.

Aktiviteten registreres nu i afsnittet Nyligt fuldførte e-mails på Kommunikation-hjemmesiden. Hvis e-mailen vedrørte poster, kan du desuden få adgang til e-mailen fra postens interaktionshistorik. Både den oprindelige e-mail og responset opsamles i interaktionshistorikken.

Sådan læser du e-mail-udkast, sendte og kasserede e-mails

- 1 Klik på underfanen E-mail på hjemmesiden Kommunikation.

2 Find den e-mail, som du vil gennemgå, i rullemenuen i afsnittet Mine e-mails:

- Meddelelsesudkast
- Sendte meddelelser
- Kasserede meddelelser

Det viser en liste over e-mails til den valgte mappe.

3 Klik på linket Emne til den e-mail, som du vil gennemgå.

E-mail-indholdet vises i afsnittet Detaljer om e-mail.

BEMÆRK: Aktiviteten Udgående e-mail gemmes som en separat aktivitetspost. Hvis aktiviteten Udgående e-mail linkes til en kontakt, konto osv., vises aktivitetsposten også i afsnittet med relaterede oplysninger om kontakten eller kontoen. Oracle CRM On Demand opretter kun fuldførte e-mail-aktiviteter i Sendte meddelelser.

Sådan omtildeler du e-mailen

1 Klik på Omtildel på siden E-mail.

2 Klik på Agent eller Gruppe i det vindue, der vises.

3 Vælg en gruppe eller agent i vinduet Overfør.

Hvis du klikker på Agent, åbnes en dialogboks med en liste over alle agenterne og deres respektive statusangivelser. I følgende liste beskrives agenternes statusangivelser:

- **Tilgængelig.** Agenten har status Tilgængelig i linjen Kommunikationsværktøjer.
- **Pause.** Agenten har status Ikke tilgængelig i linjen Kommunikationsværktøjer.
- **Optaget.** Agenten arbejder med en anden interaktion og er ikke tilgængelig.
- **Logoff.** Agenten er ikke logget på kommunikationsserveren. Denne oplysning vedrører ikke agentens status i Oracle CRM On Demand.
- **ACD e-mail.** Agenten er ved at behandle en e-mail.
- **Afslut.** Agenten er ved at behandle en afslutningsformular.

4 Klik på Overfør.

Afslutning af kommunikationsaktiviteter

Administratoren fastlægger, om afslutningsformularen i Oracle Contact On Demand aktiveres automatisk eller manuelt. Som standard er afslutningsformularer obligatoriske, og kun administratoren kan aktivere eller deaktivere dem i Oracle Contact On Demand.

TIP: Indstillingen Automatisk afslutning er tilgængelig i afsnittet Firmaprofil i Oracle CRM On Demand. Kun administratorer kan aktivere eller deaktivere denne indstilling. Se *Oracle Contact On Demand Administration*

Manager Guide og Oracle Contact Center Anywhere Administration Manager Guide for at få flere oplysninger om konfiguration af indstillinger til Automatisk afslutning.

Når du afslutter kommunikation (opkald, talebeskeder, e-mails), opretter Oracle Contact On Demand automatisk en aktivitet og viser afslutningsformularen. Du skal udfylde formularen for at fuldføre kommunikationsaktiviteten.

Gør følgende, hvis en afslutningsformular ikke vises:

- Kontroller hos administratoren, om afslutningsformularen er aktiveret.
- Kontroller, om din browser har et pop op-blokeringsprogram aktiveret.

ADVARSEL: Afslut ikke en aktivitet, mens et opkald stadig er aktivt. Ellers vises endnu en afslutningsformular, når du lægger på. Lad ikke flere afslutningsvinduer stå åbne, da det er vanskeligt at fastlægge, hvilken formular der hører til hvilket opkald.

BEMÆRK: Hver enkelte aktivitet åbner en enkelt afslutningsformular. Du kan tilpasse formularerne på siden Applikationstilpasning: Aktivitet i Oracle CRM On Demand. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få flere oplysninger om tilpasning af layout af afslutningsformularer. Se Tilføjelse af roller for at få flere oplysninger om tildeling af tilpassede afslutningsformularer til bestemte brugere.

Hvis formularen Afslutning vises, mens du redigerer en post, mistes de data, der allerede er indtastet til denne post ikke, da den åbne side, som du redigerer, ikke opfriskes, når Oracle Contact On Demand gemmer dataene på formularen Afslutning.

I afslutningsformularen kan du opsummerer, hvad der skete under kommunikationen. Du kan også linke andre poster til aktiviteten, så som konti og kontakter i afslutningsformularen. Linkning af poster opretter en historisk revision over al kommunikation mellem firmaet og en kontakt eller konto. Du kan også spore al kommunikation, der var nødvendig for at løse en serviceanmodning, eller al kommunikation, der er genereret til en bestemt kampagne, og som hjælper firmaet med at måle generel kampagneeffektivitet.

I følgende tabel beskrives nogle felter i afslutningsformularen:

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om opgave	
Ejer	Postejerens alias. Generelt kan ejeren opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Adgangsniveauer kan dog ændres for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Denne værdi påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører, samt synlighed i styrede lister.
Emne	Standard er aktivitetsundertypen efterfulgt af telefonnummer eller e-mail-adresse.
Prioritet	Prioritet til denne aktivitet, som fastlagt af firmaopsætningen. Skrivebeskyttet felt.
Oprindelse	Telefonnummer eller e-mail-adresse, som opkaldet kommer fra eller e-mailen er sendt fra. Skrivebeskyttet felt.
Destination	Telefonnummer, som agenten ringer op, eller mål-e-mail-adresse til e-mailen. Skrivebeskyttet felt.

Felt	Beskrivelse
Status	Standardangives til Fuldført i afslutningsformularen. Hvis du gemmer oplysningerne med status Fuldført, vises aktiviteten i afsnittet Nyligt fuldført kommunikation på Kommunikation-hjemmesiden.
Type	Aktivitetstype som defineret i firmaet. Skrivebeskyttet.
Undertype: Aktivitet	<p>Specifik aktivitetstype. Du kan ikke redigere disse værdier. Kun firmaadministratoren kan ændre eller tilføje værdier til rullelisten.</p> <p>Standardværdier er Indgående opkald, Udgående opkald, Indgående viderestilling, Udgående viderestilling, Mistet viderestilling, Indgående e-mail, Udgående e-mail, Videresendt e-mail, Omtildelt e-mail, E-mail-svar, Indgående talebesked, Udgående talebesked, Videresendt talebesked, Omtildelt talebesked, Tilbagekald og Web-tilbagekald.</p>
Løsningskode	<p>Kort beskrivelse af, hvordan dette opkald er løst.</p> <p>Standardværdier er Forkert nummer, Optaget, Ring tilbage, Kundeopdatering, Kasseret e-mail, Generelt spørgsmål, Litteraturanmodning, Ny konto, Ny kontakt, Nyt kundeemne, Ny salgsmulighed, Ny serviceanmodning, Intet svar, Ikke interesseret, Ekstern viderestilling, Andet, Produktspørgsmål, Omtildelt til agent, Omtildelt til gruppe, Svar givet, Planlagt opfølgning, Viderestillet til agent, Viderestillet til gruppe og Viderestillet til talebesked.</p> <p>Firmaadministratoren kan ændre eller tilføje værdier til rullelisten.</p>
Relaterede elementer	<p>Poster, der er linket til aktiviteten. Oracle Contact On Demand linker automatisk poster, når aktiviteten er oprettet, på basis af oplysninger, der opsamles af applikationen, så som oprindelse, destination og andre opkalderindtastede cifre.</p> <p>Du kan også oprette nye poster, der automatisk linkes til denne aktivitet, eller vælge eksisterende, der skal linkes. Klik på ikonet Opslag ved siden af posttypen. Vælg den eksisterende post på søgesiden, eller klik på Ny, indtast de påkrævede oplysninger på siden Rediger, og gem posten.</p>
Yderligere oplysninger	
Ændret af	Navn på den person, der opretter eller opdaterer posten, efterfulgt af dato og klokkeslæt. Systemgenereret.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om opkaldet. Grænsen er på 16.350 tegn.

Brug af automatiske afslutningsformularer

Du har ét minut til at udfylde afslutningsformularen, men denne tid kan ændres af en administrator. Hvis du overskrider den tilladte tidsgrænse, vises en timervarsling. Klik på OK, og fortsæt med at indtaste oplysninger, og gem dernæst. Ingen yderligere timervarslinger vises efter den første varsling. Hvis afslutningsformularen er åbnet automatisk, er knappen Annuller gråmarkeret og kan ikke bruges. Hvis du lukker afslutningsformularvinduet, gemmes de evt. oplysninger, som du har indtastet.

Brug af manuelle afslutningsformularer

Hvis afslutningsformularen er åbnet manuelt, kan du lukke den uden at gemme detaljerne ved at vælge knappen Annuller.

Gennemgang af statistik

Du kan gennemgå statistik ved at klikke på Statistik i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen. Statistik præsenterer aktivitet inden for de sidste 24 timer for dig eller din arbejdsgruppe, som angivet i følgende tabel. Statistik nulstilles (0) ved midnat (i firmaets tid).

Denne label	viser denne oplysning
Session	
Sidste opdatering	Sidste tidspunkt, hvor statistik blev opdateret (agentspecifik).
Logget på	Varighed af logon (agentspecifik).
Taletid	<p>Varighed af taletid for alle agentens telefoniske interaktioner.</p> <p>Eksempel:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 4 opkald <ul style="list-style-type: none"> ■ 1 ACD-opkald: 30 minutters taletid ■ 1 udgående opkald: 10 minutter ■ 1 indgående opkald: 14 minutter ■ 1 webtilbagekalds-opkald: 15 minutter ■ Taletid er 69 minutter
Tid til svar	<p>Gennemsnitstid til besvarelse af alle typer interaktioner for alle arbejdsgrupper, som agenten er tildelt til.</p> <p>Eksempel:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Agent er medlem af arbejdsgruppe 1, 2 og 3: <ul style="list-style-type: none"> ■ Gennemsnitstid til besvarelse for arbejdsgruppe 1: 2 minutter ■ Gennemsnitstid til besvarelse for arbejdsgruppe 2: 4 minutter ■ Gennemsnitstid til besvarelse for arbejdsgruppe 3: 6 minutter ■ Gennemsnitstid til besvarelse: 4 minutter
Offline-meddelelser	Antal e-mails i din kø, eller antal meddelelser, som du er konfigureret til at modtage (agentspecifik)
Tale	Antal opkald, der er taget af agenten. Er agentspecifik og inkluderer ikke totaler for arbejdsgruppe.

Denne label	viser denne oplysning
Antal opkald i kø	Antal opkald i køen for alle arbejdsgrupper, som agenten er tildelt til.
Længste ventetid	Den længste tid, som et opkald har ventet i køen. Denne periode beregnes ved at medtage alle opkald i alle arbejdsgrupper, som agenten er tildelt til.
Aktuel tilstand	Angiver tilstanden af taleopkald, f.eks. Tilgængelig, Ikke tilgængelig osv.
Talebesked	Antal ACD-talebeskeder, der er taget af agenten.
Antal talebeskeder i kø	Antal ACD-talebeskeder i køen for alle arbejdsgrupper, som agenten er tildelt til.
Aktuel tilstand	Angiver tilstanden af ACD-taleopkald, f.eks. Tilgængelig, Ikke tilgængelig osv.
E-mail	Antal ACD-e-mails, der er taget af agenten.
Antal e-mails i kø	Antal ACD-e-mails i køen for alle arbejdsgrupper, som agenten er tildelt til.
Aktuel tilstand	For ACD-e-mails (agentspecifik), f.eks. Tilgængelig, Ikke tilgængelig osv.

Visning af interaktionshistorikker

Oracle Contact On Demand sporer, hvad der sker med hver kundeinteraktion i en separat fil kaldet en interaktionshistorik. Interaktionshistorikken svarer til en logfil og indeholder oplysninger, så som agent, prioritet og dirigering til talebesked. Interaktionshistorikker lagres som vedhæftninger til aktivitetsposter.

Sådan ser du interaktionshistorikken

- 1 Vælg aktiviteten.
- 2 Rul ned til vedhæftningsafsnittene på detaljesiden.
- 3 Klik på Vis i rækken Interaktionshistorik.
- 4 Klik på det bestemte link i historikken for at se yderligere detaljer.

Du kan f.eks. klikke på dette link for at gennemgå det svar, som du sendte til en e-mail: Gemmer udskrift af e-mail-svaret.

Overvågning af agenter

Før du går i gang. Du skal være konfigureret som supervisor i Oracle Contact On Demand, for at du kan udføre denne procedure:

Du kan bruge overvågningsfunktionen som et coaching-værktøj til at hjælpe agenter med at håndtere kundeproblemer bedst muligt. Når du overvåger agenter, ved de ikke, at du lytter til deres kommunikation.

Sådan overvåger du en agents opkald

- 1 Naviger til Supervisor og dernæst Overvåg i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen.
- 2 Vælg agentnavnet i vinduet Overvåg agent.
TIP: Brug feltet Søg efter en agent for at finde agenten i listen.
- 3 Vælg overvågnings- eller optagelseskontrolelementet til det aktuelle opkald:
 - **Lyt.** Du kan høre samtalen, men hverken kunden eller agenten kan høre dig.
 - **Visk.** Du kan høre samtalen og coache agenten. Kunden kan ikke høre dig.
 - **Overtag.** Du kan tage kontrol over telefonopkaldet med kunden. Det afbryder agentens forbindelse til opkaldet, og formularen Afslut vises på agentens skærm.
 - **Deltag.** Du deltager i samtalen. Både agenten og kunden kan høre dig.
 - **Optag/stop optagelse.** Du optager samtalen. Når du stopper optagelse, lagres wav-filen som en vedhæftning til denne aktivitet i interaktionshistorikken.
 - **Log agent af.** Du logger agenten af applikationen. Brug denne indstilling for at logge fjernagenter af, der har forladt deres arbejdsstation. Når du vælger denne indstilling, vises en meddelelse, der spørger, om du vil afbryde forbindelsen til kanalen. Hvis du vælger Ja, afbrydes det telefonopkald, som agenten var i gang med.

Sådan lytter du til en agents optagelse

- 1 Klik på Supervisor i afsnittet Kommunikationsværktøjer i handlingslinjen, og vælg Optagelser.
Derved vises de optagelser, der blev foretaget af supervisoren, mens en agent blev overvåget.
BEMÆRK: Optagelser, der er foretaget af agenten, er tilgængelige i interaktionshistorikken.
- 2 Vælg optagelsen i vinduet Optagelser:
TIP: Udfyld felterne Bruger, Fra og Til, og klik på Søg for at finde optagelsen i listen. Du kan også bruge kalenderikonerne til at udfylde felterne Fra og Til.
- 3 Vælg optagelseskontrolelementet til den aktuelle optagelse:
 - **Afspil.** Du kan afspille den valgte optagelse.
 - **Luk.** Du stopper optagelsen og lukker vinduet Optagelser.**TIP:** Hvis du har problemer med at lytte til optagede meddelelser, kan du ændre standard medieafspilleren på din maskine.

Siden Liste: Kommunikationsaktiviteter (Oracle Contact On Demand)

Siden Liste: Aktiviteter til Oracle Contact On Demand viser undersættet eller listen over kundeinteraktioner, som du valgte på Kommunikation-hjemmesiden. Fra siden Liste: Aktiviteter kan du få overblik over flere interaktioner. Du kan også vælge én til gennemgang eller opdatering.

Sådan ser du siden Liste: Aktiviteter

- 1 Klik på fanen Opkald, Talebesked eller E-mail.
- 2 Klik på linket Vis fuld liste i afsnittet Indbakke.

Siden Liste: Aktiviteter viser en liste over alle kundeinteraktioner.

Du kan fastlægge den periode, hvor indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser de aktuelle og fuldførte aktiviteter i din personlige profil. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få flere oplysninger.

Vha. rullelistemenueen kan du også skifte til en anden liste. Rullelisten indeholder både standardlister, der leveres med applikationen, og tilpassede lister for dit firma. Se tabellen i afsnittet Kommunikationslister i [Arbejde med hjemmesiden Kommunikation](#) (på side 454) for at få en beskrivelse af standardlisterne.

BEMÆRK: Aktiviteter omfatter aftaler, opgaver og kommunikationsaktiviteter. Du kan ikke slette Oracle Contact On Demand-aktiviteter fra fanen Kommunikation, Kalender eller hjemmesider.

Følgende tabel beskriver, hvad du kan gøre fra siden Liste: Aktiviteter.

Handling	Trin
Opret en filtreret liste	Klik på linket Håndter lister i titellinjen, og klik dernæst på Ny liste. Derved åbnes en guide, der leder dig gennem processen.
Opret en opgavepost	Klik på Ny i titellinjen. Indtast de påkrævede oplysninger på siden Opgaveredigering, og gem posten.
Find en aktivitet	Klik på kolonnehovedet Emne. Klik dernæst på et bogstav i alfabetlinjen. Klik på 0-9 for aktiviteter, der begynder med tal.
Gå gennem listen	Klik på navigeringsikonerne øverst eller nederst på listesiden for at flytte til næste side, forrige side, første side eller sidste side i listen.
Vis flere/færre poster	Vælg antal poster, der skal vises på én gang, i rullelisten Antal poster, som vises nederst på siden.
Se et andet undersæt af aktiviteter	Klik på rullelisten i titellinjen, og ret valget. Rullelisten indeholder alle filtrerede lister, som er tilgængelige for dig.
Se detaljer om aktivitet	Klik på Emne til den aktivitet, som du vil se. Detaljesiden åbnes.
Se alle aktiviteter i firmaet	Klik på rullelisten i titellinjen, og vælg et element.

Oracle Contact On Demand-værktøjslinje

Oracle Contact On Demand fjører to afsnit til handlingslinjen: Kommunikationsværktøjer og Talekontrolelementer. Denne tabel beskriver de indstillinger, som du kan se i disse to områder, afhængigt af dine ansvarsområder.

Knap	Beskrivelse
Kommunikationsværktøjer	
Tilgængelig/Ikke tilgængelig	Tillader, at du ændrer arbejdsstatus til Tilgængelig eller Ikke tilgængelig med hensyn til at acceptere telefonopkald.
Ring op	Tillader, at du foretager et internt opkald eller et udgående opkald.
Supervisor	Tillader, at supervisore overvåger og registrerer agentens opkald og lytter til agents optagelser.
Brugerpræference	Tillader, at du ændrer telefonen, hvor du modtager indgående opkald, samt andre indstillinger.
Statistik	Sporer sessionsstatistik. Se Gennemgang af statistik (på side 470) for at få flere oplysninger.
Talekontrolelementer	
Svar	Accepterer tilbagekald (bruges, når der arbejdes med Røret på)
Afvis	Afviser et tilbagekald eller afviser et kald, der er dirigeret til dig.
Læg på	Afslutter et aktivt opkald.
Vent	Sætter et opkald i venteposition, så du kan foretage et udgående opkald til en ekstern kilde. Klik på denne knap en gang til for at vende tilbage til opkaldet.
Viderestil	Viderestiller et aktivt opkald til en anden agent, gruppe eller ekstern kilde.
Optag	Optager det aktive opkald, som gemmes som en wav-fil og kan afspilles på din lokale medieafspiller.

Felter til kommunikationsaktivitet (Oracle Contact On Demand)

Når du klikker på Rediger fra siderne Detalje om opkald, Detalje om talebesked eller Detalje om e-mail, åbner siden Redigering af aktivitet med de oplysninger, der er udtrukket fra formularen Afslutning til aktiviteten.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i rullelister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel. Hvis firmaadministratoren tilpasser posttypen Aktivitet, så yderligere felter vises efter behov, forhindrer denne tilpasning Oracle CRM On Demand i at oprette aktivitetsposter til nye interaktioner.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

BEMÆRK: Alle tider vises i antal sekunder.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om aktivitet	
Ejer	Se Ejer i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Emne	Se Emne i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Prioritet	Se Prioritet i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Oprindelse	Se Oprindelse i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Destination	Se Destination i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Status	Se Status i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Type	Se Type i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Undertype: Aktivitet	Se Undertype: Aktivitet i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Løsningskode	Se Løsningstype i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Nøglestatistik	
Tilbageholdelsestid i kø	Tid i sekunder, som interaktionen er i kø, før den tildeles til en agent.
Starttid	Klokkeslæt, dato og tidsstempel for tildeling af kommunikation til agenten.
Sluttid	Klokkeslæt, dato og tidsstempel for afslutning af kommunikation.
Samlet tilbageholdelsestid	Tid i sekunder, hvor opkalderen vælger indstillinger i menuprompter, kombineret med tilbageholdelsestid i kø.
Tildelt kø	Navn på gruppe, som interaktionen er dirigeret til.
IVR-tid	Tid i sekunder, hvor kunden vælger indstillinger fra menuprompter. Til e-mails vises 0.
Interaktionstid	Tid i sekunder mellem starttid og sluttid.
Afslutningstid	Tid i sekunder, som agenten bruger på afslutning (med formularen Afslutning åben).
Ekspeditionstid	Sum af interaktionstid og afslutningstid.
Tilbageholdelsestid i kø	Tid i sekunder, som opkalderen venter, efter indtastning af IVR-oplysninger.
Relaterede elementer	Se Relaterede elementer i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Yderligere oplysninger	

Felt	Beskrivelse
Ændret af	Se Ændret af i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).
Beskrivelse	Se Beskrivelse i Afslutning af kommunikationsaktiviteter (på side 467).

Siderne Detalje om opkald, Detalje om talebesked og Detalje om e-mail

Klik på et emne for at se instruktioner til følgende fra siden Detalje om opkald, Detalje om talebesked eller Detalje om e-mail:

- [Visning af interaktionshistorikker](#) (på side 471)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)

Administratorer i Oracle Contact On Demand kan oprette detaljesider om opkald, talebesked og e-mail, der kan tilpasses. Se [Tilpasning af layout af statisk side](#) for at få flere oplysninger om sidelayout.

BEMÆRK: Du kan oprette sidelayout til opkald, talebeskeder og e-mails i Oracle Contact On Demand. Dynamiske sidelayout understøttes ikke i Oracle Contact On Demand.

Du kan redigere layoutet af detaljesiderne til opkald, talebesked og e-mail, så kun de afsnit, som du bruger regelmæssigt, vises. Redigering af sidelayout forøger også hastigheden, hvormed siderne indlæses og eliminerer unødvendigt rod.

Sådan redigerer du layoutet af detaljesiderne til opkald, talebesked og e-mail

- 1 Klik på et opkald, en talebesked eller en e-mail for at åbne den tilsvarende detaljeside.
- 2 Klik på linket Rediger layout til højre for detaljesiden.
- 3 Flyt afsnit (indhold)-fra kolonnen Tilgængelige relaterede oplysninger til kolonnen Viste relaterede oplysninger vha. pilene.
- 4 Klik på Gem.

BEMÆRK: Du kan også skjule og udvide de afsnit, som du bruger mest eller mindst hyppigt. Hvis du sjældent bruger et afsnit, kan du holde det skjult. At skjule afsnit forbedrer hastigheden, hvormed siden genindlæses. Du kan også bruge inline-redigering til at redigere ofte anvendte felter. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om inline-redigering.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til kommunikationsaktivitet \(Oracle Contact On Demand\)](#) (på side 474)

- [Om Oracle Contact On Demand](#) (på side 450)

7 Socialt netværk

Oracle CRM On Demand giver dig mulighed for at arbejde med sociale netværksværktøjer, så som Oracle Social Engagement and Monitoring, så du kan engagere dig med dine kunder via sociale medier.

Om Oracle Social Engagement and Monitoring

Oracle Social Engagement and Monitoring er en separat applikation, der overvåger sociale mediesites for kommentarer om dit firma, så du kan reagere som relevant på sådanne kommentarer. Når en Oracle Social Engagement and Monitoring-bruger finder en kommentar, der indeholder et problem eller en klage, som skal adresseres via en serviceanmodning i Oracle CRM On Demand, kan brugeren sende detaljer om kommentaren direkte fra Oracle Social Engagement and Monitoring til Oracle CRM On Demand ved at klikke på Send til CRMOD. Når Oracle CRM On Demand modtager oplysningerne, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand opretter en social mediepost til problemet, som omfatter en URL til opslaget, navnet på opslagets forfatter samt navnet på det sociale fællesskab, hvor opslaget findes.
- Oracle CRM On Demand opretter en social profilpost (hvis der ikke findes en allerede) til forfatteren af opslaget. Hvis muligt knytter Oracle CRM On Demand den sociale profil til en eksisterende kontakt i Oracle CRM On Demand.
- Oracle CRM On Demand opretter en serviceanmodningspost og en aktivitetspost for at løse problemet.

En kundeservicerepræsentant kan dernæst følge op på serviceanmodningen og løse problemet.

Firmaadministratoren skal føje Oracle Social Engagement and Monitoring-felterne til layoutet af serviceanmodningssiden til din rolle, for at du kan aktivere serviceanmodningsfunktioner. Se [Felter til serviceanmodning](#) (på side 439) for at få flere oplysninger om de specifikke felter til sociale medier. Se [Tilpasning af layout af statisk side for at få flere oplysninger om tilføjelse af disse felter til en side](#).

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale medier og sociale profiler:

- [Sociale medier](#) (se "[Socialt medie](#)" på side 479)
- [Sociale profiler](#) (på side 483)

Socialt medie

Brug Sociale medier-siderne til at registrere oplysninger om dine kontakters opslag på sociale medier.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale medier:

- [Arbejde med hjemmesiden Sociale medier](#) (på side 480)
- [Håndtering af sociale medier](#) (på side 481)
- [Felter til sociale medier](#) (se "[Felter til social medier](#)" på side 482)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Arbejde med hjemmesiden Sociale medier

Hjemmesiden Sociale medier er udgangspunktet for håndtering af sociale medieposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Sociale medier. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en social mediepost

Klik på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede sociale medier på hjemmesiden Sociale medier for at oprette en social mediepost.

Arbejde med sociale medielister

Afsnittet Lister: Sociale medier viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til sociale medier.

Liste: Sociale medier	Filtre
Alle sociale medier	Alle sociale medieposter, som du kan se.
Nyligt ændrede: Sociale medier	Alle sociale medieposter, som du kan se, sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede sociale medieposter

Afsnittet Nyligt ændrede sociale medier viser de sociale medier, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Sociale medier

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Sociale medier. Firmaadministratoren kan gøre afsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Sociale medier.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Sociale medier

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Sociale medier.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Sociale medier for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale medieposter:

- [Sociale medier](#) (se "[Socialt medie](#)" på side 479)
- [Felter til sociale medier](#) (se "[Felter til social medier](#)" på side 482)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Håndtering af sociale medier

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale medieposter:

- [Sociale medier](#) (se "[Socialt medie](#)" på side 479)
- [Arbejde med hjemmesiden Sociale medier](#) (på side 480)
- [Felter til sociale medier](#) (se "[Felter til social medier](#)" på side 482)

Felter til social medier

Siden Redigering: Sociale medier side viser alle felterne til en social mediepost.

TIP: Du kan også redigere sociale medier på siden Liste: Sociale medier og siden Detalje: Sociale medier. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til sociale medier.

Felt	Beskrivelse
Forfatter	Det entydige brugernavn for kontakten på en bestemt social mediesite, f.eks. Facebook eller Twitter, som slog en meddelelse op.
Fællesskab	Navnet på den sociale mediesite, så som Facebook eller Twitter, der er knyttet til denne kontakt. Dette tekstfelt har maks. 255 tegn.
Netværksmeddelelses-id	En identifikator, der entydigt identificerer meddelelsen på den sociale mediesite. Dette tekstfelt har maks. 255 tegn.
Opslagslink	En entydig URL til opslaget på den sociale mediesite.
Entydig id	En identifikator, der entydigt identificerer den sociale mediepost. Dette tekstfelt har maks. 255 tegn.
Oprettet	Oprekkeren af den sociale mediepost, samt datoen og klokkeslættet for oprettelse af den.
Ændret	Den sidste person, der ændrede den sociale mediepost, samt datoen og klokkeslættet for ændring af den.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale medieposter:

- [Sociale medier](#) (se "[Socialt medie](#)" på side 479)
- [Arbejde med hjemmesiden Sociale medier](#) (på side 480)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Sociale profiler

Brug de sociale profilsider for at registrere oplysninger om profilerne for kontakter, som engagerer sig i interaktioner på sociale medier. Oracle CRM On Demand opretter en social profil til en kontakt, når Oracle Social Engagement and Monitoring finder et opslag på et sociale medie, der skal adresseres. Se [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479) for at få flere oplysninger.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale profiler:

- [Arbejde med hjemmesiden Social profil](#) (på side 483)
- [Håndtering af sociale profiler](#) (på side 484)
- [Felter til social profil](#) (på side 485)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Arbejde med hjemmesiden Social profil

Hjemmesiden Social profil er udgangspunktet for håndtering af sociale profiler.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Social profil. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en social profilpost

Klik på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede sociale profiler på hjemmesiden Social profil for at oprette en post med social profil.

Arbejde med sociale profillister

Afsnittet Sociale profillister viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til sociale profiler.

Social profilliste	Filtre
Alle sociale profiler	Alle sociale profiler, som du kan se.
Nyligt ændrede: Sociale profiler	Alle sociale profiler, som du kan se, sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede sociale profiler

Afsnittet Nyligt ændrede sociale profiler viser de sociale profiler, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Social profil

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere rapportafsnit til hjemmesiden Social profil. Firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Social profil.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Social profil

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Social profil.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Social profil for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale profiler:

- [Sociale profiler](#) (på side 483)
- [Felter til social profil](#) (på side 485)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Håndtering af sociale profiler

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale profiler:

- [Sociale profiler](#) (på side 483)
- [Arbejde med hjemmesiden Social profil](#) (på side 483)
- [Felter til social profil](#) (på side 485)
- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Felter til social profil

Siden Redigering: Social profil viser alle felterne til en social profil.

TIP: Du kan også redigere sociale profiler på siden Liste: Social profil og siden Detalje: Social profil. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til social profil.

Felt	Beskrivelse
Forfatter	Det entydige brugernavn for kontakten på en bestemt social mediesite, f.eks. Facebook eller Twitter, som slog en meddelelse op.
Fællesskab	Den sociale mediesite, så som Facebook eller Twitter, hvor kontakten blev observeret. Dette tekstfelt har maks. 255 tegn.
Netværksforfatter-id	En identifikator, der entydigt identificerer forfatteren på den sociale mediesite. Dette tekstfelt har maks. 100 tegn.
Aktiv	Angiver, om denne sociale profil er aktiv.
Kontakt	En eksisterende kontakt i Oracle CRM On Demand.
Oprettet	Den person, der oprettede en sociale profilpost, samt datoen og klokkeslættet for oprettelse af den.
Ændret	Den sidste person, der ændrede den sociale profilpost, samt datoen og klokkeslættet for ændring af den.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om sociale profiler:

- [Sociale profiler](#) (på side 483)
- [Arbejde med hjemmesiden Social profil](#) (på side 483)

- [Om Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (på side 479)

Om Oracle Social Network

Oracle Social Network er et sikkert, privat netværk, der leverer en række sociale værktøjer til opsamling og deling af forretningsoplysninger. Hvis dit firma bruger Oracle Social Network, kan administratoren integrere Oracle Social Network med Oracle CRM On Demand. Efter Oracle Social Network er integreret med Oracle CRM On Demand kan du dele oplysninger fra poster med bestemte Oracle CRM On Demand posttyper som sociale objekter i Oracle Social Network. Se hjælpeokumentationen til Oracle Social Network for at få flere oplysninger om sociale objekter.

Afhængig af hvordan administratoren konfigurerer integrationen med Oracle Social Network, kan du muligvis dele poster, som har følgende posttyper:

- Konto
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Administratoren fastlægger de felter fra posterne, som vises i det sociale objekt i Oracle Social Network. Maksimalt 10 felter fra en post kan vises i et socialt objekt. Hvis afsnittet med relaterede sociale oplysninger er tilgængeligt på dit detaljesidelayout til en posttype, kan du udføre følgende til enhver post med den type fra postens detaljeside i Oracle CRM On Demand, forudsat du har de nødvendige adgangsrettigheder til posten:

- Dele posten i Oracle Social Network, hvis posten ikke allerede er blevet delt. I Oracle Social Network kan du dernæst tilføje andre brugere i Oracle Social Network som medlemmer af det sociale objekt. Når du har delt en post i Oracle Social Network kan du se væggen til det sociale objekt i Oracle Social Network i afsnittet Social på postens detaljeside i Oracle CRM On Demand.
- Deltage i det sociale objekt, hvis en anden bruger allerede har delt posten i Oracle Social Network. Når du har tilmeldt dig det sociale objekt i Oracle Social Network kan du se væggen til det sociale objekt i Oracle Social Network i afsnittet Social på postens detaljeside i Oracle CRM On Demand.
- Postere opdateringer til det sociale objekt i Oracle Social Network, hvis du er medlem af det sociale objekt i Oracle Social Network. Når du opdaterer felterne på en post i Oracle CRM On Demand, som vises i det sociale objekt i Oracle Social Network, kan du postere dine opdateringer til det sociale objekt i Oracle Social Network, så oplysningerne i Oracle Social Network holdes ajour.
- Få adgang til samtaler om det sociale objekt i Oracle Social Network, hvis du er medlem af det sociale objekt. Når du klikker på et link eller en knap i Oracle Social Network-webappletten i afsnittet Social, åbnes Oracle Social Network i et separat browservindue, og du kan bruge alle den funktionalitet, som er tilgængelig for dig i Oracle Social Network.

Hvis du f.eks. er medlem af teamet til en salgsmulighed i Oracle CRM On Demand, kan du gøre følgende:

- Del salgsmuligheden i Oracle CRM On Demand som et socialt objekt i Oracle Social Network.
- Tilføj de øvrige medlemmer af salgsmulighedsteamet til det nye sociale objekt i Oracle Social Network. Du kan også tilføje andre Oracle Social Network-brugere til det sociale objekt, selv om Oracle Social Network-brugerne ikke er brugere i Oracle CRM On Demand.

Du og de øvrige medlemmer af det sociale objekt kan dernæst starte og deltage i samtaler om det sociale objekt for salgsmuligheden i Oracle Social Network.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med Oracle Social Network](#) (på side 487)

Arbejde med Oracle Social Network

I dette emne beskrives, hvordan du:

- Deler en post fra Oracle CRM On Demand i Oracle Social Network.
- Deltager i et socialt objekt i Oracle Social Network fra en postdetaljeside i Oracle CRM On Demand.
- Posterer opdateringer til felterne i et socialt objekt i Oracle Social Network.
- Får adgang til alle de samtaler, som du er en del af i Oracle Social Network.

Før du går i gang. Du skal have privilegiet Integration af Oracle Social Network i din brugerrolle i Oracle CRM On Demand, for at du kan udføre de opgaver, der er beskrevet i dette emne. Administratoren skal gøre afsnittet med relaterede sociale oplysninger tilgængeligt i detaljesidelayoutet til posttypen til din brugerrolle, for at du kan dele og opdatere poster i Oracle Social Network. Firmaadministratoren skal gøre fanen Social web tilgængelige for din brugerrolle, for at du kan få adgang til alle samtaler, som du er en del af i Oracle Social Network.

BEMÆRK: En post kan kun deles én gang i Oracle Social Network. Når en bruger har delt en post i Oracle Social Network, er knappen Del ikke længere tilgængelig i afsnittet Social på postens detaljeside i Oracle CRM On Demand. I stedet ser du knappen Deltag eller knappen Opdater. Hvis du endnu ikke er medlem af det sociale objekt i Oracle Social Network, ser du knappen Deltag. Hvis du allerede er medlem af det sociale objekt i Oracle Social Network, ser du knappen Opdater.

Sådan deler du en post i Oracle Social Network

- 1 Find posten i Oracle CRM On Demand, som du vil dele.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om søgning efter poster.
- 2 Åbn posten på detaljesiden, og rul til afsnittet Social på siden.
- 3 Klik på Del i titellinjen i afsnittet Social på siden.

Sådan deltager du i det sociale objekt til en post, der er delt i Oracle Social Network

- 1 I Oracle CRM On Demand skal du på postens detaljeside rulle til afsnittet Social på siden.
- 2 Klik på Deltag i titellinjen i afsnittet Social på siden.

Sådan posterer du opdateringer til felterne i et socialt objekt i Oracle Social Network

- 1 I Oracle CRM On Demand skal du på postens detaljeside rulle til afsnittet Social på siden.
- 2 Klik på Opdater i titellinjen i afsnittet Social på siden.

Sådan får du adgang til alle de samtaler, som du er en del af i Oracle Social Network

- Klik på fanen Social.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Om Oracle Social Network](#) (på side 486)

8

Partner Relationship Management og High Tech

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til Partner Relationship Management (PRM):

- **Partnere.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger om eksterne firmaer eller kontakter i firmaer, der sælger eller servicere produkter, der hører til dit firma.
- **Partnerprogrammer.** Brug disse sider til at spore krav til og fordele for firmaer, der er en del af dit firmas partnerprogrammer.
- **Ansøgninger.** Brug disse sider til at håndtere ansøgningerne fra nye eller eksisterende partnere om partnerskab med det firma, der ejer varemærket.
- **Handelsregistreringer.** Brug disse sider til at håndtere handelsregistreringer, der tillader, at partnere anmoder om eksklusivrettigheder til en salgsmulighed fra firmaet, der ejer varemærket.
- **MDF-anmodninger.** Brug disse sider til at håndtere anmodninger om markedsudviklingskapital (MDF), der ydes af en producents salgs- eller marketingafdeling. MDF-anmodninger hjælper en partner med at sælge producentens produkter eller markedsføre producentens mærke.
- **SP-anmodninger.** Brug disse sider til at håndtere særlige prissætningsanmodninger (SP) fra partnere om en prisjustering til et produkt.
- **Kapital.** Brug disse sider til at håndtere kapitalanmodninger, kreditter og godkendelser.
- **Uddannelse og certificering (U&C).** Brug disse sider til at skabe opmærksomhed hos partnere om uddannelseskurser og -programmer, der tilbydes vedr. varemærkeejers firmaets produkter og services. U&C hjælper også med at spore partnerfirmaers og medarbejderes færdigheder og kompetencer. U&C-posttyperne er:
 - Kurser
 - Eksamener
 - Certificeringer
 - Akkrediteringer

Bemærk: Alle disse posttyper er kun tilgængelige med Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition. Kapitalposttypen er også tilgængelig med Oracle CRM On Demand High Tech Edition.

Håndtering af PRM og High Tech

Se *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide* for at få flere oplysninger om håndtering og konfiguration af Partner Relationship Management (PRM).

Partnere

Brug partnersiderne til at spore partnerfirmaer og deres medlemmer, oprette partnerkonti i Oracle CRM On Demand for at understøtte partnerbrugere og angive de relevante adgangsniveauer til Oracle CRM On Demand og datasynlighed til hver partnerkonto.

Om partnere

Fanen Partner repræsenterer et eksternt firma, der sælger eller servicerer produkter, der tilhører mærkevareejeren.

Partnersiderne i Oracle CRM On Demand gør det muligt at definere forretningsoplysningerne om partneren samt partneroplysninger mellem mærkevareejeren og partneren. Eksempler på partnerprofiloplysninger er firmanavn, adresse, telefonnumre, faxnummer, website, årsomsætning, antal medarbejdere, marked, branche, beskrivelse af forretning osv. Partnere kan også have adgang til partnersider, så de kan opdatere deres detaljeoplysninger om partnerkontoen.

Om partnerkonti

En *PRM-partnerkonto*, også kaldet en styret partnerkonto, er en partner med brugere i Oracle CRM On Demand. En ikke-styret partnerkonto har ingen brugere i Oracle CRM On Demand. En PRM-partnerkonto findes under både fanen Konto og fanen Partner og har følgende attributter:

- Det er en konto med kontotypen sat til Partner.
- Værdien af flaget Styret partner er sat til J.
- Partnerorganisationens status er sat til Aktiv.

Du skal oprette to poster til organisationer, der både er konti, som salgsrepræsentanter sælger til, og PRM-partnere: en kontopost og en partnerpost.

Partnerposttypen er en underklasse af kontoposttypen, og tilpassede felter, der føjes til kontoposttypen, er derfor også tilgængelige for partnerposttypen. Det omvendte gælder dog ikke: tilpassede felter, der er føjet til partnerposttypen, vil ikke være tilgængelige til kontoposttypen.

Generelt skal du bevare partnerspecifikke attributter under fanen Partnere og kontospecifikke attributter, der ikke er relateret til partnerskab, under fanen Konti. Det kan dog være, at du nogle gange vil have, at en partnerspecifik attribut vises under fanen Konti. I det tilfælde kan du føje tilpassede attributter til posttypen Konto. Disse attributter bliver automatisk en del af posttypen Partner.

Når du ser partnerkontoen fra fanen Konti, kan du se feltet Kontotype, og det er sat til Partner. Når du ser en partnerkonto fra fanen Partnere, vises feltet Kontotype ikke, da den eneste værdi, som en partnerkonto kan have, er Partner.

BEMÆRK: Mens status for partnerorganisation er sat til Aktiv, skal kontotypen for en partnerkonto være sat til Partner.

Arbejde med hjemmesiden Partnere

Prognose-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af partnere.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Partnere-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en partnerkonto

Du kan oprette en partnerkonto ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede partnere. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til partner](#) (på side 495) for at få flere oplysninger om oprettelse af partnere.

TIP: Du kan angive partnerhierarkier, så som et firma, der er et datterselskab til et andet firma, ved at vælge overordnede konti. Se [Angivelse af overordnede konti](#) (på side 289) for at få flere oplysninger om partnerhierarkier.

Arbejde med partnerlister

Afsnittet Partnerlister viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til partnere.

Liste: Partner	Beskrivelse
Alle partnere	Filtrerer alle partnere, som du kan se, uanset ejer.
Mine partnere	Partnere med dit navn i feltet Ejer.
Nyligt oprettede partnere	Alle partnere sorteret efter oprettelsesdato.
Nyligt ændrede partnere	Alle partnere sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede partnere

Afsnittet Nyligt ændrede partnere viser de partnere, som du senest har ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Partnere-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Partnere-hjemmesiden:

- Alle aktive partnere
- Alle inaktive partnere
- Nyligt oprettede partnere
- Nyligt ændrede partnere
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige på din Partnere-hjemmeside)

Sådan føjer du afsnit til din Partnere-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Partnere-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Partnere for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af partnerkonti

Udfør følgende opgaver for at håndtere partnerkonti:

- [Aktivering og inaktivering af partnerkonti](#) (på side 493)
- [Søgning efter partnerkonti](#) (på side 494)
- [Sletning af partnerkonti](#) (på side 494)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Spring af partnere og konkurrenter til konti](#) (på side 294)
- [Spring af relationer mellem konti](#) (på side 290)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Når du opretter en partnerkonto og sætter feltet Status for partnerorganisation på kontoen til Aktiv, oprettes en bog automatisk til partnerkontoen. Det automatisk genererede navn på bogen omfatter

navnet på partnerkontoen. Når en bruger føjes til en partnerorganisation, dvs. når partnerkontoen vælges i feltet Partnerorganisation på brugerens post, knyttes brugeren også automatisk til den bog, der blev oprettet automatisk til partnerkontoen. Hvis brugerens partnerorganisation senere ændres til en anden partnerorganisation, fjernes brugeren automatisk fra partnerbogen til den gamle partnerorganisation og føjes til den korrekte partnerbog for den nye partnerorganisation.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Aktivering og inaktivering af partnerkonti

Hvis et partnerskab er midlertidigt ophævet eller ophørt, kan du deaktivere den partnerkonto. Ved at deaktivere partnerkontoen gør du det muligt at bevare den i Oracle CRM On Demand, så den kan aktiveres igen senere.

Sådan aktiverer eller deaktiverer du en partnerkonto

- 1 Naviger til siden Redigering af partner.
- 2 Vælg Aktiv i listen Organisationsstatus: Partner for at aktivere partnerkontoen, eller vælg Inaktiv for at deaktivere kontoen.
- 3 Klik på Gem.

BEMÆRK: Deaktivering af en partnerkonto tillader ikke, at du ændrer kontotypeværdien fra fanen Konti eller sletter kontoen fra fanen Konti. Hvis en konto er aktiv, kan du hverken slette den eller ændre dens kontotypeværdi fra fanen Konti.

Konvertering af konti til partnerkonti

I Oracle CRM On Demand kan du konvertere konti til partnerkonti, hvis dine adgangsniveauer tillader det.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal have føjet afkrydsningsfeltet Styret partner til detaljesiden.

Sådan konverterer du en konto til en partnerkonto

- 1 Vælg den kontoliste, som du vil konvertere til en partnerkonto, i listen Konto.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Konto.
- 3 Ret kontotypen til Partner på siden Rediger konto.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Styret partner, og klik dernæst på Gem.

BEMÆRK: Hvis posttypen Partner er konfigureret i brugertilstanden for postejerskab, ændres navnet i feltet Ejer automatisk til navnet på den bruger, der udfører konverteringen, når du fuldfører denne opgave, og den nye partner føjes til ejerens partnerteam.

Sådan sikrer du, at en partnerkonto ikke kan tilbageføres til en normal konto

- 1 Naviger til partnerlisten under fanen Partner, og vælg partnerkontoen.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Partner.
- 3 Ret status for partnerorganisationen til Aktiv på siden Rediger partner.
Når du har sat status til Aktiv, kan partnerkontoen ikke ændres til en normal konto.

Søgning efter partnerkonti

Du kan søge efter partnerkonti vha. funktionaliteten Avanceret søgning i handlingslinjen. Du skal angive følgende søgekriterier:

- Felt er sat til Kontotype
- Betingelse er sat til Lig med
- Filterværdi er sat til Partner

Du skal angive søgekriterierne i den foregående liste for at søge efter PRM-partnerkonti (styrede partnerkonti), og du skal sætte følgende søgekriterier:

- Feltet er sat til flaget Styret partner.
- Betingelsen er sat til Lig med.
- Filterværdien er sat til J.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om søgning efter poster.

Sletning af partnerkonti

Da partnerkonti også kan bruges som konti, kan partnerkonti knyttes til salgsmuligheder samt til poster. Sletning af en partnerkonto kan generere fejl pga. disse tilknytninger.

Da konti også kan bruges som partnerkonti, kan sletning af en konto med kontotypen Partner fra fanen Konti også generere fejl. Som resultat kan du ikke slette partnerkonti fra fanen Partnere. Du kan også deaktivere partnerkonti. Hvis kontoen ikke har anden brug, og du vil slette den, er det muligt at slette den inaktive partnerkonto fra fanen Konti.

Når du sletter en konto af typen Partner fra fanen Konti, kontrollerer Oracle CRM On Demand, at partnerorganisationens status er Inaktiv, så sletning af en aktiv partnerpost ved et uheld forhindres. Se [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174) for at få oplysninger om sletning og gendannelse af poster.

Felter til partner

Brug siden Redigering af partner til at tilføje en kampagne eller opdatere detaljer til en eksisterende partner. Denne side viser alle felterne til en partner.

TIP: Du kan også redigere partnere på siden Liste: Partner og siden Detalje: Partner. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om partner	
Navn: Partner	Navnet på partneren. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå doubletposter.
Primær partnertype	Vælg den partnertype, som du vil bruge som den primære til denne partnerkonto.
Lokation	Den type facilitet, der drives af partneren på dette sted, så som Hovedkontor.
Organisationsstatus: Partner	Angiver, om partnerkontoen er aktiv eller inaktiv.
Overordnet konto	Navnet på det firma, som partneren er et datterselskab af.
Hovedtelefonnr.	Det primære telefonnummer til partneren.
Hovedfaxnr.	Det primære faxnummer til partneren.
Website	URL-adressen til partneren.
Prisliste	Den prisliste, som partnerkontoen er knyttet til. Typisk er denne prisliste den, der lagrer partnerens købsomkostning.
Yderligere oplysninger	
Fakturerings- og forsendelsesadresser	Valg af et land fastlægger labeler til de resterende adressefelter i henhold til landets adresseregulering. Skærmen opfriskes muligvis til at vise feltnavnene. BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er fakturerings- og forsendelsesadresserne skrivebeskyttet, og adressefelterne ændres, så de opfylder kravene til fælles adresser. Se Adresser for at få flere oplysninger om fælles adresser.

Felt	Beskrivelse
Ejer	<p>Alias for ejeren af partnerposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Du skal have adgangsniveauindstillingen Læs/Rediger til posten for at kunne omtildele ejerskab af en partnerpost.</p> <p>Værdien i feltet Ejer afspejler de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører.</p> <p>Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.</p>
Partneransvarlig	Den partneransvarlige er ansvarlig for at vedligeholde relationen mellem partnerne og mærkevarefirmaet. Partneransvarlige fungerer som primær kontakt til partneren.
Antal aktive brugere	Et beregnet felt, der fastlægger det aktuelle antal brugere i Oracle CRM On Demand for partneren.
Maks. antal brugere	Det maksimale antal brugere, som en partnerorganisation kan have. En partner kan ikke have flere brugere end det tal, der er defineret i dette felt.
Resterende antal tilgængelige brugere	Et beregnet felt, der er lig med forskellen mellem feltet Maks. antal brugere og feltet Aktuelt antal aktive brugere. Når værdien af dette felt er 0 (nul), kan du ikke føje flere aktive brugere til Oracle CRM On Demand.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om partneren. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Partnerprogrammer

Brug partnerprogramsiderne til at gøre følgende:

- Håndtere forskellige typer og niveauer af partnerprogrammer.
- Angive forskellige partnertyper.
- Administrere medlemskaber af partnerprogram.

Et *partnerprogram* beskriver kravene til og fordelene for partneren, når partneren er medlem af et partnerprogram. Partnerprogrammer er designet til, at det firma, der ejer mærket, rekrutterer partnere.

Arbejde med hjemmesiden Partnerprogrammer

Hjemmesiden Partnerprogrammer er udgangspunktet for håndtering af partnerprogrammer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Partnerprogrammer. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et partnerprogram

Du kan oprette et partnerprogram ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede partnerprogrammer. Se [Oprettelse af poster](#) (se "[Oprettelse af partnerprogrammer](#)" på side 499) og [Felter til partnerprogram](#) (på side 502) for at få flere oplysninger.

Arbejde med partnerprogramlister

Afsnittet Lister: Partnerprogram viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til partnerprogrammer.

Liste: Partnerprogram	Beskrivelse
Nyligt oprettede partnerprogrammer	Filtrerer alle partnerprogrammer sorteret efter oprettelsesdato.
Nyligt ændrede partnerprogrammer	Filtrerer alle partnerprogrammer sorteret efter ændringsdato.
Alle partnerprogrammer	Denne liste er ikke filtreret. Den viser alle partnerprogrammer, som du kan se, uanset hvem der ejer partnerprogrammet.
Mine partnerprogrammer	Filtrerer partnerprogrammer med dit navn i feltet Ejer.
Mine nyligt oprettede partnerprogrammer	Filtrerer partnerprogrammer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter oprettelsesdato.
Mine nyligt ændrede partnerprogrammer	Filtrerer partnerprogrammer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.
Alle inaktive partnerprogrammer	Filtrerer alle partnerprogrammer med status Inaktiv.
Alle aktive partnerprogrammer	Filtrerer alle partnerprogrammer med status Aktiv.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede partnerprogrammer

Afsnittet Nyligt ændrede partnerprogrammer viser de partnerprogrammer, som du senest har ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Partnerprogrammer-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Partnerprogrammer:

- [Alle aktive partnerprogrammer](#)
- [Alle inaktive partnerprogrammer](#)
- [Nyligt oprettede partnerprogrammer](#)
- [Nyligt ændrede partnerprogrammer](#)
- [Mine nyligt oprettede partnerprogrammer](#)
- [Mine nyligt ændrede partnerprogrammer](#)
- [Et eller flere rapportafsnit \(firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige på din Partnerprogrammer-hjemmeside\).](#)

Sådan føjer du afsnit til din Partnerprogrammer-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Partnerprogrammer.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Partnerprogrammer for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af partnerprogrammer

Udfør følgende opgaver for at håndtere partnerprogrammer:

- [Oprettelse af partnerprogrammer](#) (på side 499)
- [Håndtering af medlemskaber af partnerprogram](#) (på side 499)
- [Sletning af partnerprogrammer](#) (på side 502)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)
- [Sporing af partnere og konkurrenter til konti](#) (på side 294)
- [Sporing af relationer mellem konti](#) (på side 290)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Oprettelse af partnerprogrammer

I Oracle CRM On Demand opretter du et partnerprogram ved at indtaste oplysninger i en formular. Du kan få adgang til denne formular fra forskellige områder i Oracle CRM On Demand, afhængigt af hvad du arbejder med, og den opgave, som du vil udføre.

Sådan opretter du et partnerprogram

- 1 Klik på [Nyt partnerprogram](#) på siden [Liste: Partnerprogram](#).
Siden [Redigering af partnerprogram](#) vises.
- 2 Skriv et navn til det partnerprogram, som du opretter, i feltet [Navn: Partnerprogram](#).
TIP: Hvert navn på partnerprogram skal være entydigt.
- 3 Vælg den relevante status til partnerprogrammet i feltet [Status](#).
- 4 Opdater resten af felterne på siden [Redigering af partnerprogram](#) efter behov.
Se [Felter til partnerprogram](#) (på side 502) for at få oplysninger om hvert felt.
- 5 Gem partnerprogrammet.

Håndtering af medlemskaber af partnerprogram

Du kan bruge siderne [Nyt programmedlemskab](#) og [Redigering af programmedlemskab](#) til at udføre følgende administrative opgaver:

- [Oprettelse af medlemskaber af partnerprogram](#) (på side 500)
- [Ændring af status for medlemskab af partnerprogram](#) (på side 500)
- [Sletning af medlemskaber af partnerprogram](#) (på side 500)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)

Oprettelse af medlemskaber af partnerprogram

Når en partners ansøgning om medlemskab af et partnerprogram er godkendt, bliver partneren medlem af partnerprogrammet.

Sådan opretter du medlemskaber af partnerprogram

- 1 Klik på Ny i linjen Programmedlemskaber på siden Detaljer: Partnerprogram til det valgte partnerprogram. Siden Nyt programmedlemskab vises.
- 2 Vælg navnet på den partner, der skal føjes til partnerprogrammet, i feltet Navn: Partner.
- 3 Udfyld de øvrige felter på siden Nyt partnermedlemskab efter behov.
Se [Felter til programmedlemskab](#) (på side 501) for at få flere oplysninger om disse felter.
BEMÆRK: Tilstanden af afkrydsningsfeltet Aktiv og værdien til feltet Status skal være synkroniseret med hinanden. Hvis f.eks. status for medlemskab er sat til Aktuel, skal du markere afkrydsningsfeltet Aktiv.
- 4 Klik på Gem.

Ændring af status for medlemskab af partnerprogram

Når en partner er godkendt til at deltage i et partnerprogram, og du opretter en ny medlemskabspost til dette partnerprogram, er postens standardstatus Aktuel.

Du kan ændre status for medlemskab af partnerprogrammet til en af følgende værdier:

- Udløbet
- Opsagt

BEMÆRK: Tilstanden af afkrydsningsfeltet Aktiv og værdien til feltet Status skal være synkroniseret med hinanden. Hvis f.eks. status for medlemskab er sat til Udløbet eller Opsagt, skal du fjerne markeringen i afkrydsningsfeltet Aktiv.

Sådan ændrer du status for medlemskab af partnerprogram

- 1 Klik på linket Rediger til det medlemskab af partnerprogram, som du vil ændre status for, på siden Detaljer: Partnerprogram.
- 2 Vælg den relevante værdi i rullelisten Status på siden Redigering af programmedlemskab.
- 3 Klik på Gem.

Sletning af medlemskaber af partnerprogram

Hvis du oprettede programmedlemskabet ved en fejl, eller du vil slette det, kan du gøre det på siden Detaljer: Partnerprogram.

BEMÆRK: Du kan ikke slette medlemskab af et partnerprogram, medlemskabets status er sat til Aktuel.

Sådan sletter du medlemskab af et partnerprogram

- 1 Klik på Slet til det medlemskab af partnerprogram, som du vil fjerne, i afsnittet Programmedlemskaber på siden Detaljer: Partnerprogram.

En meddelelsesboks vises, der spørger, om du er sikker på, at du vil slette det valgte medlemskab.

- 2 Klik på OK.

Det valgte medlemskab slettes.

Felter til programmedlemskab

Brug siden Nyt programmedlemskab og Redigering af programmedlemskab til at tilføje medlemskab af et partnerprogram eller opdatere detaljer til et medlemskab. Du kan også bruge siden Redigering af programmedlemskab til at oprette nye medlemskaber af partnerprogram. Siden Redigering af programmedlemskab viser alle felterne til et partnerprogram.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om felterne på siderne til programmedlemskab.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om programmedlemskab	
Partnerprogram	Det partnerprogram, som du føjer et medlem til.
Type: Partner	Den partnertype (f.eks. forhandler, løsningspartner, distributør osv.), som dette partnerprogram oprettes til.
Navn: Partner	Navnet på den partner, som du føjer til partnerprogrammet.
Programniveau	Det programniveau, hvor partneren er tilmeldt programmet.
Aktiv	Angiver, om medlemskab af partnerprogrammet er aktivt.
Id-nr.	Medlemskabets id-nummer. Oracle CRM On Demand tildeler id.
Status	Status for medlemskabet. De gyldige værdier er: Aktuel, Opsagt, Udløbet og Fornyet.
Startdato	Den dato, hvor medlemskab af partnerprogrammet begynder. Feltet viser som standard den aktuelle dato og aktuelt klokkeslæt. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Slutdato	Den dato, hvor medlemskab af partnerprogrammet planlægges at være fuldført. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.

Sletning af partnerprogrammer

Du kan slette et partnerprogram fra siden Detaljer: Partnerprogram.

BEMÆRK: Du kan ikke slette et partnerprogram, hvis status er sat til Aktiv.

Sådan sletter du et partnerprogram

- 1 Klik på Slet til det partnerprogram, som du vil slette, på siden Detaljer: Partnerprogram.
En meddelelsesboks vises, der spørger, om du er sikker på, at du vil slette det valgte partnerprogram.
- 2 Klik på OK.
Partnerprogrammet slettes.

Felter til partnerprogram

Brug siden Redigering af partnerprogram-til at tilføje et partnerprogram eller opdatere detaljer til et eksisterende partnerprogram. Du kan også bruge denne side til at oprette nye medlemskaber af partnerprogram. Siden viser alle felterne til et partnerprogram.

TIP: Du kan også redigere partnere på siden Liste: Partnerprogram og siden Detalje: Partnerprogram. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Administratorer kan også tildele en partner adgang til disse detaljefelter, så partneren kan opdatere oplysningerne.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om partnerprogram	
Navn: Partnerprogram	Navnet på partnerprogrammet. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå doubletposter.
Status	Angiver, om partnerprogrammet er aktivt, inaktivt eller igangværende.
Startdato	Den dato, hvor partnerprogrammet begynder. Feltet viser som standard den aktuelle dato og aktuelt klokkeslæt. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Slutdato	Den dato, hvor partnerprogrammet planlægges at være fuldført. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Type: Partner	Fastlægger den partnertype (f.eks. forhandler, løsningspartner, distributør osv.), som dette partnerprogram oprettes til.

Felt	Beskrivelse
Programtype	Fastlægger den programtype, som du opretter, f.eks. handelsregistrering.
MDF tilladt	Tillader MDF (markedsudviklingskapital). Markedsudviklingskapital er kapital, der ydes af en producents salgs- eller marketingafdeling for at hjælpe en partner med at sælge dens produkter eller markedsføre producentens mærke. Hvis du vælger MDF tilladt, er enhver partner, der er medlem af dette partnerprogram, berettiget til markedsudviklingskapital.
Særlig prissætning tilladt	Giver autorisation til særlig prissætning. Autorisation til særlig prissætning tillader, at partnere anmoder om en særlig pris til et produkt eller en gruppe af produkter, der sælges. Denne pris anmodes normalt, så partneren kan forblive konkurrencedygtig eller få en vis avance. Hvis du vælger Særlig prissætning tilladt, er enhver partner, der er medlem af dette partnerprogram, berettiget til særlig prissætning.
Handelsregistrering tilladt	Hvis du vælger Handelsregistrering tilladt, er enhver partner, der er medlem af dette partnerprogram, berettiget til handelsregistrering.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om partnerprogrammet. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.
Yderligere oplysninger	
Ejers fulde navn	Ejeren af partnerprogramposten. Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Du skal have adgangsniveauindstillingen Læs/Rediger til posten for at kunne omtildele ejerskab af en partnerprogrampost. Værdien i feltet Ejer afspejler de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Ansøgninger

En *ansøgning* er den metode, hvormed en ny eller eksisterende partner ansøger om et partnerskab med varemærkeejeren. Varemærkeejeren gennemgår, godkender eller afviser dernæst ansøgningen. Du kan udfylde ansøgninger med data fra varemærkeejers portal. En partneransøgning giver varemærkeejeren

mulighed for effektivt at gennemgå, afvise og godkende ansøgninger. Varemærkeejeren kan også henvise til ansøgningsoplysninger, mens der arbejdes i Oracle CRM On Demand.

Arbejde med hjemmesiden Ansøgninger

Hjemmesiden Ansøgninger er udgangspunktet for håndtering af partneransøgninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Ansøgninger-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en ansøgning

Du kan oprette en ansøgning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede ansøgninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til ansøgninger](#) (på side 510) for at få flere oplysninger.

Du kan bruge webservicer til at udfylde ansøgninger fra en partnerportal. Du kan også bruge importværktøjet i Oracle CRM On Demand til at importere ansøgninger. Se [Import af ansøgninger](#) (på side 509) for at få flere oplysninger om import af ansøgninger.

Arbejde med ansøgningslister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til ansøgninger.

Ansøgningsliste	Beskrivelse
Alle ansøgninger	Listen viser alle poster, som du kan se, uanset hvem der ejer listen. Den filtrerer ikke ansøgninger.
Alle afsendte ansøgninger	Filtrerer ansøgninger med status Afsendt.
Alle afviste ansøgninger	Filtrerer ansøgninger med status Afvist.
Alle godkendte ansøgninger	Filtrerer ansøgninger med status Godkendt.
Mine ansøgninger	Filtrerer ansøgninger med dit navn i feltet Ejer.
Alle nyligt oprettede ansøgninger	Filtrerer ansøgninger sorteret efter dato, hvor ansøgningen blev oprettet.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Mine nyligt ændrede ansøgninger

Dette afsnit viser de ansøgninger, som du ejer, og som senest er ændret. Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Ansøgninger-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Ansøgninger-hjemmesiden:

- Ansøgningslister
- Alle ansøgninger
- Alle afviste ansøgninger
- Alle godkendte ansøgninger
- Alle afsendte ansøgninger
- Mine ansøgninger
- Alle nyligt oprettede ansøgninger
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit, så som rapporten Analyse af ansøgninger, tilgængelige på din Ansøgninger-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Ansøgninger-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Ansøgninger-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Ansøgninger for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af ansøgninger

Udfør følgende opgaver for at håndtere ansøgninger:

- [Oprettelse af ansøgninger](#) (på side 506)
- [Afsendelse af ansøgninger til godkendelse](#) (på side 506)
- [Gennemgang af ansøgninger](#) (på side 507)
- [Afvisning af ansøgninger](#) (på side 508)
- [Tilbagekaldelse af ansøgninger](#) (på side 508)
- [Annullering af ansøgninger](#) (på side 509)
- [Sletning af ansøgninger](#) (på side 509)
- [Import af ansøgninger](#) (på side 509)

- [Felter til ansøgninger](#) (på side 510)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Oprettelse af ansøgninger

Fra Oracle CRM On Demand kan du oprette en ansøgning ved at indtaste oplysninger i en formular.

Sådan opretter du en ansøgning

- 1 Klik på Ny på siden Liste: Ansøgning.
- 2 Indtast et navn til den ansøgning, som du opretter, i feltet Navn: Ansøgning.
TIP: Hvert ansøgningsnavn skal være entydigt.
- 3 Indtast dit fornavn og efternavn i de relevante felter i afsnittet Ansøgning afsendt af.
- 4 Opdater resten af felterne på siden Redigering af ansøgning efter behov.
Se [Felter til ansøgninger](#) (på side 510) for at få oplysninger om hvert felt.
- 5 Gem ansøgningen.

Afsendelse af ansøgninger til godkendelse

En partneransøgning tillader, at varemærkeejeren gennemgår, afviser og godkender ansøgninger effektivt.

Før du går i gang. Ansøgningen skal først oprettes. Se [Oprettelse af ansøgninger](#) (på side 506) for at få flere oplysninger om oprettelse af ansøgninger. En arbejdsgangregel, der tildeler en relevant bruger som godkender af ansøgninger, skal oprettes. Se [Oprettelse af arbejdsgangregler](#) for at få flere oplysninger om oprettelse af arbejdsgangregler.

Sådan afsender du en ansøgning til godkendelse

1 Vælg den ansøgning, som du vil afsende en ansøgning for, i afsnittet Alle ansøgninger på hjemmesiden Ansøgninger.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ansøgninger.

2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Ansøgninger.

3 Vælg Afsendt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af ansøgninger. Klik dernæst på Gem.

Når feltet Afsendelsesstatus er ændret til Afsendt, og posten er gemt, sker følgende:

- Godkendelsesstatus sættes til Afventer godkendelse.
- Afsendelsesdatoen sættes automatisk til det aktuelle tidsstempel.
- Godkendelse af ansøgningen begynder. En arbejdsgangregel sætter ansøgningens Godkender-felt til den relevante bruger.
- Godkenderen føjes til ansøgningens team, hvis der ikke allerede findes en godkender.
- En arbejdsgangregel sender e-mail-underretninger, hvis den er konfigureret til at sende e-mails.

Gennemgang af ansøgninger

En varemærkeejer skal rekruttere egnede partnere til partnerprogrammerne. Når potentielle partnere ansøger om partnerskab, eller eksisterende partnere ansøger om yderligere programmedlemskab hos varemærkeejeren, giver Oracle CRM On Demand varemærkeejeren mulighed for at gennemgå ansøgningerne. Varemærkeejeren kan dernæst godkende eller afvise ansøgningerne.

Sådan gennemgår du en ansøgning

1 Klik på navnet på den ansøgning, som du vil gennemgå, på siden Liste: Ansøgninger.

2 Gennemgå de relevante felter på siden Detalje: Ansøgninger.

3 Klik på Rediger, hvis du vil foretage ændringer, så som godkendelse eller afvisning af en ansøgning.

4 Foretag de nødvendige ændringer af ansøgningen på siden Redigering af ansøgning. Klik dernæst på Gem.

Godkendelse af ansøgninger

Varemærkeejere kan bruge Oracle CRM On Demand til at godkende partneransøgninger, som de anser for at være acceptable.

BEMÆRK: Du kan kun godkende partneransøgninger, hvor du er udpeget som den aktuelle godkender.

Sådan godkender du en partneransøgning

- 1 Klik på navnet på den partneransøgning, som du vil godkende, på siden Liste: Ansøgninger.
- 2 Klik på Rediger-på siden Detaljer om ansøgning.
- 3 Ret godkendelsesstatus til Godkendt, og klik dernæst på Gem.

Afvisning af ansøgninger

Mens en ansøgning går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise den.

Før du går i gang. Ansøgningen skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan afviser du en ansøgning

- 1 Vælg den ansøgning, som du vil afvise, i afsnittet Alle ansøgninger på hjemmesiden Ansøgninger.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ansøgninger.
- 2 Klik på knappen Rediger-på siden Detalje: Ansøgning.
- 3 Vælg Afvist i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af ansøgning. Klik dernæst på Gem.
Når du ændrer godkendelsesstatus til Afvist og klikker på Gem, sker følgende:
 - Registreringens afsendelsesstatus fortsætter med at være Afsendt.
 - Datoen fjernes fra feltet Godkendelsesdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
Bemærk: Ingen dato vises i feltet Godkendelsesdato, hvis ansøgningen ikke er godkendt.
 - En arbejdsgangregel opretter en ny opgavepost for at spore godkenderens returhandling, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.
 - En arbejdsgangregel sender relevante e-mail-underretninger, hvis den er konfigureret til at sende e-mails.

Tilbagekaldelse af ansøgninger

Mens en ansøgning går gennem godkendelseskæden, kan en partner tilbagekalde den.

Før du går i gang. Ansøgningen skal have afsendelsesstatus Afsendt og godkendelsesstatus Afventer godkendelse.

Sådan tilbagekalder du ansøgninger

- 1 Vælg den ansøgning, som du vil tilbagekalde, i afsnittet Alle ansøgninger på hjemmesiden Ansøgninger.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ansøgninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Ansøgning.
- 3 Vælg Tilbagekaldt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af ansøgning. Klik dernæst på Gem.
Når du ændrer afsendelsesstatus til Tilbagekaldt, sker følgende:
 - Godkenders status nulstilles til tom.
 - En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore godkendelsehandlingen, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.
 - En arbejdsgangregel sender relevante e-mail-underretninger, hvis den er konfigureret til at sende e-mails.

annullering af ansøgninger

Mens en ansøgning går gennem godkendelseskæden, kan en godkender annullere den.

Før du går i gang. Ansøgningen skal have godkendelsesstatus Godkendt.

Sådan annullerer du en ansøgning

- 1 Vælg den ansøgning, som du vil annullere, i afsnittet Alle ansøgninger på hjemmesiden Ansøgninger.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ansøgninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Ansøgninger.
- 3 Vælg Annulleret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af ansøgninger. Klik dernæst på Gem.

Sletning af ansøgninger

Du kan slette en ansøgning på siden Detaljer om ansøgning.

Sådan sletter du en ansøgning

- 1 Klik på Slet på siden Detaljer om ansøgning.
En meddelelsesboks spørger, om du er sikker på, at du vil slette ansøgningen.
- 2 Klik på OK.
Ansøgningen slettes.

Import af ansøgninger

I de fleste tilfælde vælger varemærkeejere at udfylde de første partneransøgninger fra en anden kilde. Varemærkeejere kan udfylde partneransøgninger vha. importværktøjet i Oracle CRM On Demand, eller de kan

bruge webservicer til at indlæse ansøgningsdata fra en partnerportal. Se [Import af data](#) for at få flere oplysninger om import af data vha. Oracle CRM On Demand.

Felter til ansøgninger

Brug siden [Redigering af ansøgninger](#) til at tilføje en ansøgning eller opdatere detaljer til en eksisterende ansøgning. Denne side viser alle felterne til en ansøgning.

TIP: Du kan også redigere ansøgninger på siden [Liste: Ansøgninger](#) og siden [Detalje: Ansøgninger](#). Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i [online-hjælpen](#).

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Firmaprofil	
Navn	Navnet på firmaet. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletposter.
Lokation	Firmaets lokation.
Hovedtelefonnr.	Firmaets primære telefonnummer.
Hovedfaxnr.	Firmaets primære faxnummer.
Website	URL-adressen til firmaet.
Antal medarbejdere	Det samlede antal medarbejdere i firmaet.
Årsomsætning	Firmaets samlede årsomsætning.
Branche	Den branche, som firmaet driver forretninger i.
Land	Landedelen af firmaets adresse.
Adresse 1	Yderligere oplysninger om firmaets adresse.
Adresse 2	Yderligere oplysninger om firmaets adresse.
By	Bydelen af firmaets adresse.
Provins	Stats- eller provinsdelen af firmaets adresse.
Postnr.	Postnummerdelen af firmaets adresse.
Ansøgning afsendt af	
Fornavn	Afsenderens fornavn.

Felt	Beskrivelse
Efternavn	Afsenderens efternavn.
Arbejdstlf.	Afsenderens arbejdstelefonnummer.
Mobilnr.	Afsenderens mobilnummer.
Arbejdsfax	Afsenderens arbejdsfaxnummer.
E-mail-adresse	Afsenderens e-mail-adresse.
Jobtitel	Afsenderens jobtitel.
Afsendelsesstatus	Ansøgningens aktuelle afsendelsesstatus. Værdierne er: Ikke afsendt, Afsendt eller Tilbagekaldt.
Aktuel godkender	Navn på den person, der har bemyndigelse til at godkende ansøgningen.
Land	Landedelen af afsenderens adresse.
Adresse 1	Yderligere oplysninger om afsenderens adresse.
Adresse 2	Yderligere oplysninger om afsenderens adresse.
By	Bydelen af afsenderens adresse.
Provins	Stats- eller provinsdelen af afsenderens adresse.
Postnr.	Postnummerdelen af afsenderens adresse.
Oplysninger om partnerskab	
Godkendelsesstatus	Ansøgningens aktuelle godkendelsesstatus. Værdierne er: Afventer godkendelse, Godkendt, Afvist eller Annulleret.
Afsendelsesdato	Dato, hvor ansøgningen blev afsendt.
Godkendelsesdato	Dato, hvor ansøgningen blev godkendt.
Behandlet af: Navn	Navnet på den person, der har gennemgået og accepteret eller afvist denne ansøgning.
Afvisningsårsag	Årsagen til afvisning af ansøgningen. Værdierne er: Dublet, Forkerte oplysninger, Utilstrækkelige oplysninger eller Andet.
Partnerprogram	Navnet på det partnerprogram, der er knyttet til ansøgningen.
Programniveau	Niveauet for det partnerprogram, der er knyttet til ansøgningen.
Type: Partner	Den partnertype, som ansøgningen afsendes for.
Forventede partnerskabsfordelle	De forventede fordele fra partnerskabet. Det er et tekstfelt med en grænse på 500 tegn.

Felt	Beskrivelse
Eksisterende partnerskaber	Dette felt viser eksisterende partnerskaber. Det er et tekstfelt med en grænse på 300 tegn.
Yderligere oplysninger	
Partner	Den partner, der er knyttet til ansøgningen.
Kilde	Den kilde, som ansøgningen kommer fra, f.eks. website, direct mail, e-mail osv.
Kampagne	Den kampagne, der resulterede i denne partneransøgning. Kampagnen er knyttet til denne ansøgning.
Ansøgnings-id	Det entydige identifikationsnummer (id) til denne ansøgning.
Ejer	Ejeren af ansøgningsposten. Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.

Handelsregistreringer

Handelsregistrering er en proces, hvormed partnere anmoder om eksklusivrettigheder til en salgsmulighed fra en varemærkeejers. Den giver partnere mulighed for at underrette leverandøren om en potentiel salgsmulighed, og dernæst kan partnere få prioritet til den salgsmulighed. Handelsregistreringer er mindre spekulative en kundeemner, men mere spekulative end salgsmuligheder, så de anses for at ligge mellem kundeemner og salgsmuligheder.

I de fleste tilfælde anmoder en partner om registrering af et kundeemne og en salgsmulighed, som partneren opdagede. Partneren kan imidlertid også anmode om registrering af en salgsmulighed, som partneren tidligere blev tilbudt af varemærkeejeren.

Handelsregistreringer hjælper med at migrere kanalkonflikt, hvor partnere skal konkurrere med hinanden eller leverandørens interne salgsafdeling om den samme salgsmulighed. Handelsregistreringer er også fordelagtige på følgende måder:

- De forbedrer varemærkeejers synlighed af partneres salgsmuligheds pipeline.
- De forbedrer varemærkeejers mulighed for at opsælge eller krydssælge eller begge.

Når en handel registreres, har partneren muligvis ikke nok oplysninger om salgsmuligheden. Partneren kender måske ikke de nøjagtige karakteristika af de produkter, som den potentielle kunder agter at købe. Partneren har måske kun en vag idé om den potentielle kundes interesse, f.eks. *store servere* frem for et definitivt billede af den potentielle kundes indkøbsliste. Ved registrering af handler kan partnere derfor angive så få eller mange oplysninger, som de ønsker.

Arbejde med hjemmesiden Handelsregistrering

Hjemmesiden Handelsregistrering-er udgangspunktet for håndtering af kampagner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Handelsregistrering-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af handelsregistrering

Du kan oprette en handelsregistrering ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt viste registreringer afventer min godkendelse. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til handelsregistrering](#) (på side 525) for at få flere oplysninger.

Arbejde med handelsregistreringslister

Afsnittet Lister: Handelsregistrering viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

Følgende er nogle af de afsnit, der kan være vist på hjemmesiden Handelsregistrering.

Handelsregistreringslister	Beskrivelse
Alle handelsregistreringer	Listen viser alle poster, som du kan se, uanset hvem der ejer posten. Den filtrerer ikke handelsregistreringer.
Nyligt ændrede handelsregistreringer	Filtrerer alle handelsregistreringer sorteret efter ændringsdato.
Nyligt oprettede handelsregistreringer	Filtrerer alle handelsregistreringer sorteret efter oprettelsesdato.
Nyligt viste handelsregistreringer	Filtrerer alle handelsregistreringer sorteret efter den seneste viste.
Handelsregistreringer udløber inden for de næste 30 dage	Alle godkendte handelsregistreringer med en udløbsdato, der ligger inden for de næste 30 kalenderdage fra den aktuelle dato.
Handelsregistreringer afventer min godkendelse	Alle handelsregistreringer med godkendelsesstatus Afventer godkendelse, som du er aktuel godkender til.
Handelsregistreringer uden aktivitet i	Alle godkendte handelsregistreringer, hvor der ikke har været aktivitet på den tilknyttede salgsmulighed

Handelsregistreringslister	Beskrivelse
de seneste 30 dage	inden for de sidste 30 kalenderdage fra den aktuelle dato.
Aktive handelsregistreringer	Alle handelsregistreringer med godkendelsesstatus Godkendt.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Handelsregistreringer afventer min godkendelse

Dette afsnit viser alle handelsregistreringer, hvor du er den aktuelle godkender, men endnu ikke har foretaget godkendelse.

Andre afsnit

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Handelsregistrering-hjemmesiden:

- Godkendte handelsregistreringer
- Handelsregistreringer udløber inden for de næste 30 dage
- Handelsregistreringer uden aktivitet i de seneste 30 dage
- Nyligt oprettede handelsregistreringer
- Nyligt ændrede handelsregistreringer
- Aktive handelsregistreringer
- Et eller flere rapportafsnit [firmaadministratoren kan lave rapportafsnit, så som Godkendte registreringer efter handelsstørrelse (søjlediagram), Godkendte registreringer efter alder (søjlediagram), Registreringer efter status (cirkeldiagram), Registreringer, der resulterer i vundne (efter periode) (søjlediagram), eller Antal registreringer (efter periode) (søjlediagram)].

Tilføjelse af afsnit til din Handelsregistrering-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Handelsregistrering afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Handelsregistrering-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Handelsregistrering-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Handelsregistrering-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Handelsregistrering for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af handelsregistreringer

Udfør følgende opgaver for at håndtere handelsregistreringer:

- [Oprettelse af handelsregistreringer](#) (på side 515)
- [Afsendelse af handelsregistreringer til godkendelse](#) (på side 516)
- [Godkendelse af handelsregistreringer](#) (på side 517)
- [Returnering af handelsregistreringer](#) (på side 518)
- [Afvisning af handelsregistreringer](#) (på side 519)
- [Genafsendelse af handelsregistreringer](#) (på side 519)
- [Annullering af handelsregistreringer](#) (på side 520)
- [Afslutning af periode til handelsregistreringer](#) (på side 520)
- [Opdatering af handelsregistreringer](#) (på side 521)
- [Linkning af produkter til handelsregistreringer](#) (på side 521)
- [Beregning af handelsstørrelse](#) (på side 521)
- [Tilknytning af handelsregistreringer til salgsmuligheder](#) (på side 522)
- [Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder](#) (på side 522)
- [Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af handelsregistreringer](#) (på side 524)
- [Felter til handelsregistrering](#) (på side 525)

Oprettelse af handelsregistreringer

I Oracle CRM On Demand kan partnere oprette en handelsregistrering ved at indtaste oplysninger i en formular. Partneren kan få adgang til denne formular fra forskellige områder i applikationen afhængig af, hvad partneren arbejder med, og hvad partneren vil gøre. I dette emne beskrives en metode til oprettelse af en handelsregistrering fra fanen Handelsregistreringer. Partnere kan også oprette handelsregistreringer vha. andre metoder. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53).

Når en partner opretter en handelsregistrering, kan partneren gøre den uafhængig eller knytte den til en salgsmulighed. Partneren opretter en uafhængig handelsregistrering (standalone-registrering), når partneren mener, at han har opdaget en potentiel ny forretningsmulighed og vil registrere den hos varemærkeejeren. Imidlertid anser varemærkeejeren den måske ikke for en mulighed, før den er verificeret af en eller flere personer i organisationen.

Hvis partneren mener, at han har opdaget en mulighed, og varemærkeejeren bestrider, at det er en mulighed, indtil den er verificeret og bekræftet, er løsningen, at partneren opretter en handelsregistrering. Handelsregistreringen indeholder oplysninger om både salgsmulighed og registrering. På et tidspunkt afsender partneren registreringen til godkendelse, og hvis relevant, godkender varemærkeejeren den. Forud for endelig godkendelse af handelsregistreringen knytter varemærkeejeren den til en salgsmulighed.

Sådan opretter du en handelsregistrering

- 1** Klik på Ny på siden Liste: Handelsregistrering.
- 2** Indtast de påkrævede oplysninger i formularen Detalje: Handelsregistrering.
 - a** Søg efter og vælg den relevante salgsmulighed i feltet Tilknyttet salgsmulighed, hvis handelsregistreringen er for en eksisterende salgsmulighed. Feltet Tilknyttet salgsmulighed bør kun vise de salgsmuligheder, som du kan se. Feltet Kunde udfyldes automatisk med navnet på den kunde, der er knyttet til den valgte salgsmulighed.
 - b** Marker afkrydsningsfeltet Ny salgsmulighed, hvis handelsregistreringen er for en ny salgsmulighed (eller for en salgsmulighed, som du ikke kan se), og indtast følgende oplysninger i afsnittet Oplysninger om salgsmulighed.
 - Valuta
 - Størrelse på handel
 - Lukkedato
 - Produktinteresse
 - Næste trin
 - c** Hvis handelsregistreringen er for en ny salgsmulighed, kan den være for en eksisterende kunde eller en ny kunde. Søg efter og vælg kunden i feltet Tilknyttet kunde, hvis handelsregistreringen er for en eksisterende kunde. Marker afkrydsningsfeltet Ny kunde, hvis handelsregistreringen er for en ny kunde, og udfyld felterne i afsnittet Oplysninger om nyt firma.

Se [Felter til handelsregistrering](#) (på side 525) for at få flere oplysninger om felter til handelsregistrering.
- 3** Gem posten.

Afsendelse af handelsregistreringer til godkendelse

En *handelsregistrering* er en anmodning fra en partner til varemærkeejeren om eksklusivrettigheder til en salgsmulighed. Anmodningen kan efterkommes af varemærkeejeren. De fleste firmaer har veldefinerede processer for håndtering af sådanne anmodninger om godkendelse fra partnere. Typisk evaluerer en eller flere medarbejdere hos varemærkeejeren registreringen på basis af en række kriterier og beslutter, om anmodningen skal godkendes. I mindre firmaer skal medarbejdere, der godkender en registrering, være statiske; dvs. den samme gruppe medarbejdere godkender alle handelsregistreringer. I større firmaer er gruppen af godkendere, der skal godkende en registrering, dynamisk og er baseret på en række faktorer, så som størrelse på handel, partner, produkter osv.

Før du går i gang. Opret handelsregistreringen. Se [Oprettelse af handelsregistreringer](#) (på side 515) for at få flere oplysninger om oprettelse af handelsregistreringer. Opret en arbejdsgangregel, der tildeler en relevant bruger som godkender af handelsregistreringer. Se [Oprettelse af arbejdsgangregler](#) for at få flere oplysninger om oprettelse af arbejdsgangregler.

Sådan afsender du handelsregistreringer til godkendelse

- 1 Vælg Afsendt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistreringer.
Ændring af afsendelsesstatus til Afsendt starter godkendelsesprocessen. Enhver, der kan opdatere adgang til handelsregistreringen, kan starte godkendelsesprocessen.
- 2 Klik på Gem.
Når feltet Afsendelsesstatus er ændret til Afsendt, sker følgende:
 - Godkendelsesstatus sættes til Afventer godkendelse.
 - Afsendelsesdatoen sættes automatisk til det aktuelle tidsstempel.
 - Ruten til registreringen begynder. En arbejdsgangregel sætter feltet Godkender i handelsregistreringen til den relevante bruger.
 - Godkenderen føjes til handelsregistreringens team, hvis der ikke allerede findes en godkender.
 - En arbejdsgangregel sender evt. e-mail-underretninger, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.

Godkendelse af handelsregistreringer

Afhængig af forretningsprocesserne for dit firma kan det være påkrævet, at mere end en person i firmaet godkender en handelsregistrering, før handelsregistreringen anses for at være en gyldig salgsmulighed. Godkendelsesruten er i øjeblikket en manuel proces og kun ét godkendelsesniveau understøttes. Du skal ændre det aktuelle godkenderfelt for at flytte registreringen videre i godkendelseskæden.

Bemærk: Du kan opnå godkendelse på flere niveauer, når hver godkender i godkendelseskæden opdaterer feltet Godkender til den næste godkender i kæden.

En handelsregistrering kan kun godkendes endeligt, hvis den er knyttet til en salgsmulighed. Hvis registreringen ikke er knyttet til en salgsmulighed (f.eks. er en standalone-registrering), skal den linkes til en eksisterende salgsmulighed eller manuelt konverteres til en salgsmulighed. Se [Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder](#) (se "[Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder](#)" på side 522) for at få flere oplysninger om konvertering af en handelsregistrering til en salgsmulighed. Når en handelsregistrering godkendes endeligt, bliver den tilknyttede salgsmulighed synlig for partnerorganisationen, da det kan være nødvendigt for partnerbrugeren at få adgang til salgsmuligheden.

Bemærk: Den tilknyttede salgsmulighed bliver kun synlig for partnerorganisationen ved godkendelse af handelsregistreringen. Hvis registreringen returneres eller afvises, tildeles synlighed af den tilknyttede salgsmulighed ikke.

Før du går i gang. Handelsregistreringens afsendelsesstatus skal være sat til Afsendt, før du kan godkende den.

Sådan godkender du handelsregistreringer

- 1 Vælg Godkendt-i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistrering.
- 2 Klik på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Godkendt, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at værdien for afsendelsesstatus er Afsendt. Hvis afsendelsesstatus er en anden værdi, fejler valideringen, og en relevant fejlmeddelelse genereres.
- Oracle CRM On Demand validerer, at feltet Tilknyttet salgsmulighed er udfyldt med en salgsmulighed.
- Oracle CRM On Demand validerer, at den salgsmulighed, der er angivet i feltet Tilknyttet salgsmulighed, ikke allerede er knyttet til en godkendt handelsregistrering.
- Afkrydsningsfeltet Registreret i salgsmulighedshovedet markeres.
- Feltet Udløbsdato for registrering i salgsmulighedshovedet udfyldes med udløbsdatoen for den godkendte registrering.
- Partneroplysningerne fra den godkendte registrering kopieres til salgsmulighedshovedet.
- Den endelige godkender ændres til den aktuelle bruger. Feltet Aktuel godkender opdateres ikke.
- Godkendelsesdatoen ændres til den aktuelle dato i Oracle CRM On Demand.
- En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore godkendelsehandlingen.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.

Returnering af handelsregistreringer

Mens en handelsregistrering går gennem godkendelseskæden, kan en godkender returnere registreringen til opretteren for at få foretaget ændringer af handelsregistreringens parametre.

Før du går i gang. Handelsregistreringen skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan returnerer du handelsregistreringer

- Vælg Returneret-i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistrering. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Returneret, sker følgende:

- Registreringens afsendelsesstatus sættes til Ikke afsendt.
- Datoen fjernes fra feltet Godkendelsesdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
- En opgavepost oprettes for at spore godkenderens returhandling.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.

Ejeren af handelsregistreringen kan nu opdatere registreringen og afsende den igen. Se [Afsendelse af handelsregistreringer til godkendelse](#) (på side 516) for at få flere oplysninger om afsendelse af handelsregistreringer.

Afvisning af handelsregistreringer

Mens en handelsregistrering går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise det.

Før du går i gang. Handelsregistreringen skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan afviser du handelsregistreringer

- Vælg Afvist-i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistrering. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Afvist, sker følgende:

- Registreringens afsendelsesstatus fortsætter med at være Afsendt.
- Datoen fjernes fra feltet Godkendelsesdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
- En opgavepost oprettes for at spore godkenderens returhandling.
- En arbejdsgangregel opretter de relevante e-mail-underretninger, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.

Genafsendelse af handelsregistreringer

Mens en handelsregistrering går gennem godkendelsesprocessen, kan godkenderen kræve yderligere oplysninger for at godkende eller afvise registreringen. I sådanne tilfælde kan godkenderen returnere rekvisitionen til ejeren og angive en årsag til returneringen. Alternativt kan ejeren af registreringen tilbagekalde registreringen for at angive yderligere oplysninger.

Når registreringen er returneret eller tilbagekaldt, kan ejeren opdatere den. Når ejeren har opdateret handelsregistreringen, sender ejeren den til godkendelse igen.

Før du går i gang. Handelsregistreringens afsendelsesstatus skal være Tilbagekaldt eller Ikke afsendt.

Sådan genafsender du handelsregistreringer til godkendelse

- 1 Tilføj de yderligere oplysninger på siden Redigering af handelsregistrering.
- 2 Vælg Afsendt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistreringer.
Ændring af afsendelsesstatus til Afsendt starter godkendelsesprocessen. Enhver, der kan opdatere adgang til handelsregistreringen, kan starte godkendelsesprocessen. Klik dernæst på Gem.

Når feltet Afsendelsesstatus er ændret til Afsendt, sker følgende:

- Godkendelsesstatus sættes til Afventer godkendelse.
- Afsendelsesdatoen sættes automatisk til det aktuelle tidsstempel.

- Ruten til registreringen begynder. En arbejdsgang sætter feltet Godkender i handelsregistreringen til den relevante bruger.
- Godkenderen føjes til handelsregistreringens team, hvis der ikke allerede findes en godkender.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger, hvis arbejdsgangreglen er konfigureret.

annullering af handelsregistreringer

Varemærkeejeren kan annullere handelsregistreringer, når feltet Godkendelsesstatus er sat til en af følgende:

- Afventer godkendelse
- Godkendt

Annullering af en handelsregistrering understøttes ikke, når godkendelsesstatus har en anden værdi.

Sådan annullerer du handelsregistreringer

- Vælg Annulleret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistrering. Klik dernæst på Gem.

Når en godkendt handelsregistrering annulleres, foretages følgende opdateringer af den tilknyttede salgsmulighed:

- Afkrydsningsfeltet Registreret markeres ikke.
- Feltet Udløbsdato for registrering ændres til en NULL-værdi.
- Feltet Registreret partner ændres til en NULL-værdi.

Afslutning af periode til handelsregistreringer

Du kan afslutte perioden til en handelsregistrering når som helst, forudsat begge følgende betingelser er opfyldt:

- Feltet Afsendelsesstatus på handelsregistreringsposten er i øjeblikket sat til Afsendt.
- Feltet Godkendelsesstatus på handelsregistreringsposten er i øjeblikket sat til Godkendt.

Sådan afslutter du perioden til en handelsregistrering

- Vælg Udløbet i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af handelsregistrering. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Udløbet, sker følgende:

- Afkrydsningsfeltet Registreret i salgsmulighedshovedet markeres ikke.
- Datoen i feltet Udløbsdato for registrering i salgsmulighedshoved sættes tilbage til en NULL-værdi.
- Feltet Registreret partner i salgsmulighedshoved sættes tilbage til en NULL-værdi.

Opdatering af handelsregistreringer

Du har ikke altid alle de oplysninger, der kræves, når du første gang opretter en handelsregistrering. Desuden kan du kun føje produktoplysninger til et produkt, efter handelsregistreringen er oprettet. Oracle CRM On Demand gør det således muligt for dig at se og ændre en handelsregistrering, som du kan se.

Når en handelsregistrering har status Ikke afsendt eller Tilbagekaldt, kan du redigere registreringen eller tilføje eller fjerne omsætningsselementposter. Når en handelsregistrering har en anden status, kan du ikke foretage disse ændringer.

Sådan opdaterer du en handelsregistrering

- 1 Klik på Rediger på siden Liste: Handelsregistrering.
- 2 Foretag de ønskede ændringer af handelsregistreringen på siden Redigering af handelsregistrering. Klik dernæst på Gem.

Linkning af produkter til handelsregistreringer

Når du registrerer en ny salgsmulighed, har du en idé om typen og mængden af produkter, som den potentielle kunde er interesseret i. Det er vigtigt at gemme disse oplysninger om handelsregistreringen, da mange firmaer ser på produkterne, mens de overvejer godkendelse af registreringen. Da en handelsregistrering kan konverteres til en salgsmulighed før endelig godkendelse, er det vigtigt at gemme oplysningerne om produktlinje i handlen, så disse oplysninger kan kopieres til salgsmuligheden på tidspunktet for konvertering.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Produktomsætninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Opret handelsregistreringen, og sæt status til Ikke godkendt eller Tilbagekaldt. Du kan føje produktlinjer til handelsregistreringen, når registreringen er oprettet, men før den afsendes til godkendelse.

Sådan linker du produkter til handelsregistreringer

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Produktomsætning på siden Detalje: Handelsregistrering.
- 2 Indtast produktnavn, mængde og pris for det produkt, som du vil linke til handelsregistreringen, i felterne. Klik dernæst på Gem.

Se [Linkning af poster til den valgte post](#) (se "[Linkning af poster til din valgte post](#)" på side 114) for at få flere oplysninger om linkning af poster.

Beregning af handelsstørrelse

En handelsregistrering kan have ingen, et eller flere produktlinjeelementer tilknyttet. Hvert produktlinjeelement kan have en omsætningsværdi tilknyttet. Du kan sætte handelsstørrelsen i

handelsregistreringshovedet til at være totalen af alle omsætningslinjeelementer med den relevante valutakonvertering.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Produktomsætninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan beregner du handelsstørrelsen

- 1 Klik på Opdater handelsstørrelse i afsnittet Produktomsætning på siden Detaljer: Handelsregistrering.

Oracle CRM On Demand henter omsætningen fra hvert linjeelement og konverterer det til handelsvalutaen (angivet i registreringshovedet). Mens konverteringen udføres, tager Oracle CRM On Demand hensyn til vekseldatoen på linjeelementet. Hvis en vekseldato er angivet til linjeelementet, bruges vekselkursen på den dato, mens konverteringen udføres. Hvis ingen vekseldato er angivet, bruger Oracle CRM On Demand den aktuelle dato til beregninger af konvertering.

Den konverterede omsætning fra hvert linjeelement føjes til en løbende total, og den resulterende værdi udfyldes i feltet Størrelse på handel i registreringshovedet.

- 2 Klik på Gem.

Tilknytning af handelsregistreringer til salgsmuligheder

Oracle CRM On Demand gør det muligt at knytte eksisterende handelsregistreringer til eksisterende salgsmuligheder og at ændre eksisterende tilknytninger mellem de to. En handelsregistrering kan også knyttes til en forkert salgsmulighed.

Sådan knytter du en handelsregistrering til en salgsmulighed

- 1 Klik på Rediger til den handelsregistrering, som du vil arbejde med, på siden Liste: Handelsregistreringer.
- 2 Søg efter og vælg den salgsmulighed, som du vil knytte til handelsregistreringen, i feltet Tilknyttet salgsmulighed på siden Redigering af handelsregistreringer. Klik dernæst på Gem.

Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder

Hvis din brugerrolle har den relevante opsætning, kan du oprette konto-, kontakt- og salgsmulighedsposter eller flette oplysninger om handelsregistrering med eksisterende poster ved at konvertere handelsregistreringsposten. Afhængigt af firmaets indstillinger kan den nye salgsmulighedspost indeholde oplysninger, der påvirker beregninger af omsætning.

Før du går i gang. Du skal udføre følgende opgaver:

- Opret handelsregistreringen. Se [Oprettelse af handelsregistreringer](#) (på side 515) for at få flere oplysninger om oprettelse af handelsregistreringer.

- Konfigurer dine indstillinger for brugerrolle og adgangsprofil. Se [Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af handelsregistreringer](#) (på side 524) for at få flere oplysninger om disse indstillinger.

Sådan konverterer du en handelsregistrering til en konto, en kontakt eller en salgsmulighed

- 1 Vælg den handelsregistrering, som du vil konvertere, i afsnittet Alle handelsregistreringer på hjemmesiden Handelsregistrering.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af handelsregistreringer.

- 2 Klik på knappen Konverter til salgsmulighed på siden Detalje: Handelsregistrering.

- 3 Gør et af følgende på siden Konverter handelsregistrering:

- Vælg indstillingerne AutoOpret ny konto og AutoOpret ny kontakt for at oprette nye konto- og kontaktposter til denne handelsregistrering.

I feltet Tilknyttet firma til handelsregistrering i afsnittet Konto vises feltet Tilknyttet konto som standard. Fornavn og efternavn til handelsregistreringen vises som standard i afsnittet Kontakt.

- Vælg indstillingerne Brug eksisterende konto og Brug eksisterende kontakt for at oprette en ny salgsmulighed og linke salgsmuligheden til en eksisterende konto og kontakt.

Hvis registreringsposten har en tilknyttet konto, vises denne konto i feltet Tilknyttet konto. Hvis registreringsposten har en tilknyttet kontakt, vises denne kontakt i feltet Tilknyttet kontakt.

- Klik på ikonet Opslag ved siden af felterne Tilknyttet konto eller Tilknyttet kontakt for at linke handelsregistreringen til en anden konto eller kontakt, og vælg en anden konto og kontakt. Sørg for, at de korrekte navne vises i felterne Tilknyttet konto og Tilknyttet kontakt, og at indstillingerne Brug eksisterende konto og Brug eksisterende kontakt er valgt.

- 4 Vælg AutoOpret salgsmulighed, og udfyld felterne for at konvertere handelsregistreringen til en salgsmulighed.

Navnet på handelsregistreringen vises i feltet Navn: Salgsmulighed som standard. Data i felterne Omsætning, Lukkedato, Næste trin og Beskrivelse overføres også til salgsmulighedsposten. Du kan redigere disse data på siden Konverter handelsregistrering. Du kan også knytte handelsregistreringen til en eksisterende salgsmulighed. Gør følgende for at gøre dette:

- a Vælg indstillingen Brug eksisterende salgsmulighed
- b Vælg den relevante salgsmulighed vha. ikonet Opslag ved siden af feltet Tilknyttet salgsmulighed.

- 5 Klik på Gem for at konvertere handelsregistreringen.

Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af handelsregistreringer

Du skal have de relevante indstillinger i dine adgangsprofiler og din brugerrolle for at kunne konvertere handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder. I dette emne beskrives de påkrævede indstillinger.

Indstillinger af adgangsprofil til konvertering af handelsregistreringer

De adgangs niveauer, der giver dig mulighed for at konvertere handelsregistreringer, er vist i følgende tabeller. Indstillingerne kræves på både standardadgangsprofilen og ejeradgangsprofilen.

I følgende tabel vises de adgangs niveauer til posttyper, der gør det muligt at konvertere handelsregistreringer.

Posttype	Adgangs niveau
Konto	Læs og Rediger
Kontakt	Læs og Rediger
Handelsregistrering	Læs og Rediger
Salgsmulighed	Læs og Rediger

I følgende tabel vises de adgangs niveauer til relaterede oplysningsposttyper, der gør det muligt at konvertere handelsregistreringer.

Posttype	Posttypen Relaterede oplysninger	Adgangs niveau
Konto	Adresser	Læs, Opret og Rediger
Kontakt	Konti	Læs og Opret
	Adresser	Læs, Opret og Rediger
Salgsmulighed	Omsætning	Læs og Rediger
	Kontakt	Læs og Opret

Indstillinger af brugerrolle til konvertering af handelsregistreringer

Følgende rolleindstillinger giver dig mulighed for at konvertere handelsregistreringer:

- Rollen skal have privilegiet Konverter handelsregistreringer.
- Posttypeadgangen til rollen skal have følgende indstillinger:
 - Afkrydsningsfeltet Har adgang skal markeres til posttypen Handelsregistrering i alle tilfælde af konvertering af handelsregistrering.
 - Afkrydsningsfeltet Har adgang skal være markeret til posttypen Salgsmulighed for at konvertere (dvs. tilknytte eller linke) handelsregistreringer til eksisterende salgsmuligheder.

- Afkrydsningsfelterne Har adgang og Kan oprette skal være markeret til posttypen Salgsmulighed for at konvertere handelsregistreringer til nye salgsmuligheder.
- Afkrydsningsfeltet Har adgang skal være markeret til posttypen Konto for at konvertere handelsregistreringer til eksisterende konti.
- Afkrydsningsfelterne Har adgang og Kan oprette skal være markeret til posttypen Konto for at konvertere handelsregistreringer til nye konti.
- Afkrydsningsfeltet Har adgang skal være markeret til posttypen Kontakt for at konvertere handelsregistreringer til eksisterende kontakter.
- Afkrydsningsfelterne Har adgang og Kan oprette skal være markeret til posttypen Kontakt for at konvertere handelsregistreringer til nye kontakter.

BEMÆRK: Se *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide* for at få flere oplysninger om konfiguration af Partner Relationship Management.

Felter til handelsregistrering

Brug siden Redigering af handelsregistrering til at tilføje en handelsregistrering eller opdatere detaljer til en eksisterende handelsregistrering. Denne side viser alle felterne til en handelsregistrering.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om handelsregistrering	
Navn	Navnet på handelsregistreringen. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletposter.
Type	Handelsregistreringstypen. Indstillingerne omfatter: Standard og Ikke-standard.
Afsendelsesstatus	Afsendelsesstatus for handelsregistreringen. Indstillingerne omfatter: Ikke afsendt, Afsendt og Tilbagekaldt.
Udløbsdato	Dato, hvor handelsregistreringen vil udløbe.
Særlig pris anmodet	Angiver, om særlig prissætning kræves til handelsregistreringen.
Tilknyttet kundeemne	Entydig identifikator for det kundeemne, der resulterede i handelsregistreringen.
Id	Entydig identifikator (id) for handelsregistreringen.
Hovedpartner	Den partnerkonto, der fandt handelsregistreringen. Den partner, der fandt handelsregistreringen, ejer den muligvis ikke længere.

Felt	Beskrivelse
Hovedpartner: Lokation	Lokation for den oprindelige partnerkonto.
Partnerprogram	Partnerprogram, som handelsregistreringen er knyttet til.
Målsætning	Målsætning, der er knyttet til handelsregistreringen.
Support anmodet	Angiver, om support før salg kræves til handelsregistreringen.
Oplysninger om salgsmulighed	
Tilknyttet salgsmulighed	Navnet på den salgsmulighed, som handelsregistreringen er knyttet til.
Ny salgsmulighed	Angiver, om den salgsmulighed, der er knyttet til handelsregistreringen, er en ny salgsmulighed.
Valuta	Den valgte valuta til den salgsmulighed, som handelsregistreringen er knyttet til.
Størrelse på handel	Handlens størrelse i den valgte valutas enheder.
Lukkedato	Lukkedato for den salgsmulighed, som handelsregistreringen er knyttet til.
Produktinteresse	Produktområde, som den potentielle kunde er interesseret i.
Næste trin	Det næste logiske trin i salgsprocessen til den salgsmulighed, der er knyttet til handelsregistreringen.
Kundeoplysninger	
Tilknyttet kunde	Navnet på den kundeorganisation, der er knyttet til handelsregistreringen.
Ny kunde	Angiver, om handelsregistreringen er for en ny kundeorganisation.
Firmanavn	Navnet på kundeorganisationen.
Land	Det land, som kundeorganisationen ligger i.
Gade	Kundeorganisationens gadeadresse.
By	Byen i kundeorganisationens adresse.
Stat	Staten i kundeorganisationens adresse.
Postnr.	Postnummeret i kundeorganisationens adresse.
Tilknyttet kontakt	Navnet på en tilknyttet kontakt.
Ny kontakt	Angiver, om dette er en ny kontakt.
Hr./Fru	Angiver den relevante titulering.

Felt	Beskrivelse
Fornavn	Kundens fornavn.
Mellemnavn	Kundens mellemnavn.
Efternavn	Kundekontaktens efternavn.
Jobtitel	Kundekontaktens jobtitel.
E-mail	Kundekontaktens e-mail-adresse.
Telefonnr.	Kundekontaktens telefonnummer.
Mobilnr.	Kundekontaktens mobilnummer.
Fax	Kundekontaktens faxnummer.
Godkendelsesoplysninger	
Godkendelsesstatus	Aktuel status for godkendelse af handelsregistreringen.
Aktuel godkender	Navnet på den person, der dernæst skal godkende handelsregistreringen.
Endelig godkender	Navnet på den person, der tildelte handelsregistreringen endelig godkendelse.
Afsendelsesdato	Dato, hvor handelsregistreringen blev afsendt til godkendelse.
Godkendelsesdato	Dato, hvor handelsregistreringen blev endeligt godkendt.
Afvisningsårsag	Årsag til afvisning af godkendelse af handelsregistreringen.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om handelsregistreringen. Feltet har en grænse på 250 tegn.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Ejeren af handelsregistreringsposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Ejerpartnerkonto	Navnet på den partnerkonto, der ejer handelsregistreringen.

Felt	Beskrivelse
Oprindelig partnerkonto	Navnet på den partnerkonto, der fandt handelsregistreringen. Den partner, der fandt handelsregistreringen, ejer den muligvis ikke længere.
Beskrivelse	Indtast evt. yderligere oplysninger om handelsregistreringen.

MDF-anmodninger

Markedsudviklingskapital (MDF) giver varemærkeejere mulighed for at stille marketingkapital til rådighed for en partner på en organiseret måde, således at en partner kan sælge varemærkeejers produkter i bestemte geografiske områder, eller således at en partner kan markedsføre sit varemærke. En *MDF-anmodning* er en anmodning om kapital, hvor en partner anmoder varemærkeejeren om kapital.

Partnere kan anmode om forudgodkendelser for at finansiere marketingaktiviteter. MDF-anmodningerne identificerer detaljerne om marketingaktiviteten og dens anslåede omkostninger. MDF-anmodningen dirigeres dernæst gennem godkendelsesprocessen. Varemærkeejeren forsyner den godkendte kapital til MDF-anmodningen og kan godkende, afvise eller returnere den.

Når marketingaktiviteterne er fuldført, kan partnere oprette krav for at få indfriet de penge, der er brugt, og som blev forudgodkendt af varemærkeejeren. Krav oprettes mod en bestemt MDF-anmodning eller kan være uafhængige. En MDF-anmodning kan kun have ét krav tilknyttet. Når kravet er godkendt, debiteres kapitalen med den tilknyttede MDF-anmodning.

Arbejde med hjemmesiden MDF-anmodninger

Hjemmesiden MDF-anmodning er udgangspunktet for håndtering af anmodninger om markedsudviklingskapital (MDF).

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden MDF-anmodning. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en MDF-anmodning

Du kan oprette en MDF-anmodning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændret MDF-anmodning. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og Felter til MDF for at få flere oplysninger.

Arbejde med MDF-anmodningslister

Afsnittet Lister: MDF-anmodning viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til MDF-anmodninger.

528 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

MDF-anmodningsliste	Beskrivelse
Alle MDF-anmodninger	Listen viser alle poster, som du kan se, uanset hvem der ejer listen. Den filtrerer ikke MDF-anmodninger.
Nyligt oprettede MDF-anmodninger	Filtrerer alle MDF-anmodninger sorteret efter oprettelsesdato.
Nyligt ændrede-MDF-anmodninger	Filtrerer alle MDF-anmodninger sorteret efter ændringsdato.
Mine MDF-anmodninger	Filtrerer MDF-anmodninger med dit navn i feltet Ejer.
Mine nyligt oprettede MDF-anmodninger	Filtrerer MDF-anmodninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter oprettelsesdato.
Mine nyligt ændrede-MDF-anmodninger	Filtrerer MDF-anmodninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.
Alle ventende MDF-anmodninger	Alle MDF-anmodninger med godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt.
Mine-ventende MDF-anmodninger	MDF-anmodninger, som du ejer, og som har godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt.
Mine-godkendte-MDF-anmodninger	Alle godkendte MDF-anmodninger, som du ejer.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Mine nyligt ændrede-MDF-anmodninger

Dette afsnit viser de MDF-anmodninger, som du ejer, og som senest er ændret. Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Visning af afsnittet Mine ventende-MDF-anmodninger

Dette afsnit viser alle de MDF-anmodninger, som du ejer, og som har godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden MDF-anmodning

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden MDF-anmodninger:

- MDF-anmodningslister
- Alle ventende MDF-anmodninger
- Nyligt oprettede MDF-anmodninger
- Nyligt ændrede MDF-anmodninger
- Mine ventende MDF-anmodninger
- Mine godkendte MDF-anmodninger
- Mine nyligt oprettede MDF-anmodninger
- Mine nyligt ændrede MDF-anmodninger
- MFD-anmodninger, der afventer min godkendelse

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden MDF-anmodninger

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden MDF-anmodninger.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout af hjemmesiden MDF-anmodninger for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af MDF-anmodninger

Udfør følgende opgaver for at håndtere MDF-anmodninger:

- [Afsendelse af MDF-anmodninger til godkendelse](#) (på side 531)
- [Tilbagekaldelse af MDF-anmodninger](#) (på side 531)
- [Returnering af MDF-anmodninger](#) (på side 532)
- [Afvisning af MDF-anmodninger](#) (på side 533)
- [Godkendelse af MDF-anmodninger](#) (på side 533)
- [Annullering af MDF-anmodninger](#) (på side 534)
- [Afsendelse af krav til MDF-anmodninger](#) (på side 535)
- [Afvisning af krav til MDF-anmodninger](#) (på side 535)
- [Godkendelse af krav til MDF-anmodninger](#) (på side 536)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

Se følgende for procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Afsendelse af MDF-anmodninger til godkendelse

Partnere kan anmode om forudgodkendelse til finansiering af marketingaktiviteter ved at afsende en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF). MDF-anmodningen omfatter detaljer om aktiviteten og det beløb, som partneren anslår at ville bruge.

Før du går i gang. Opret MDF-anmodningen. Opret en arbejdsgangregel, der tildeler en relevant bruger som godkender af MDF-anmodninger. Se [Oprettelse af arbejdsgangregler](#) for at få flere oplysninger om oprettelse af arbejdsgangregler.

Sådan afsender du en MDF-anmodning til godkendelse

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil afsende til godkendelse, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.

- 3 Vælg Afsendt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.

Når værdien til feltet Afsendelsesstatus er ændret til Afsendt, og posten er gemt, sker følgende:

- Godkendelsesstatus sættes til Afventer godkendelse.
- Afsendelsesdatoen sættes automatisk til det aktuelle tidsstempel.
- Ruten til MDF-anmodningen begynder. En arbejdsgang sætter feltet Godkender i MDF-anmodningen til den relevante bruger.
- Godkenderen føjes til MDF-anmodningens team, hvis der ikke allerede findes en godkender.
- En arbejdsgangregel sender e-mail-underretninger.

MDF-anmodningen vises på listen over poster, der venter på godkenderens handling og bliver skrivebeskyttet for partneren (ejereren). Yderligere opdateringer af anmodningen (f.eks. opdatering af de anmodede beløb, ændring af tilknyttet kapital osv.) er ikke tilladt. Partneren kan kun foretage ændringer af en afsendt MDF-anmodning, efter den er tilbagekaldt.

Tilbagekaldelse af MDF-anmodninger

Når en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) er afsendt til godkendelse, og før den er godkendt, kan du tilbagekalde den. Når du har tilbagekaldt anmodningen, kan du fortsætte med at opdatere den og afsende den igen til godkendelse.

Før du går i gang. MDF-anmodningen skal have afsendelsesstatus Afsendt og godkendelsesstatus Afventer godkendelse.

Sådan tilbagekalder du en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil tilbagekalde, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.
- 3 Vælg Tilbagekaldt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.
Når du ændrer afsendelsesstatus til Tilbagekaldt, sker følgende:
 - Godkendelsesstatus nulstilles til en NULL-værdi.
 - En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore handlingen (hvis konfigureret).
 - En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger (hvis konfigureret).

Du kan nu opdatere MDF-anmodningen og afsende den igen. Se [Afsendelse af MDF-anmodninger til godkendelse](#) (på side 531) for at få flere oplysninger om afsendelse af anmodninger.

Returnering af MDF-anmodninger

Mens en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) går gennem godkendelseskæden, kan en godkender returnere den til ejeren for at foretage ændringer eller angive yderligere oplysninger.

Før du går i gang. MDF-anmodningen skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan returnerer du en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil returnere, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.
- 3 Vælg Returneret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.
Når du ændrer godkendelsesstatus til Returneret og klikker på Gem, sker følgende:
 - Afsendelsesstatus for MDF-anmodningen sættes til Ikke afsendt.
 - Datoen fjernes fra feltet Forudgodkendelsesdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
 - En opgavepost oprettes for at spore godkenderens returhandling.

- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Ejeren af MDF-anmodningen kan nu opdatere anmodningen og afsende den igen. Se [Afsendelse af MDF-anmodninger til godkendelse](#) (på side 531) for at få flere oplysninger om afsendelse af MDF-anmodninger.

Afvisning af MDF-anmodninger

Mens en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise den, hvis det anmodede beløb til marketingaktiviteten ikke kan tildeles.

Før du går i gang. MDF-anmodningen skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan afviser du en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil afvise, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.

- 3 Vælg Afvist i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Afvist og klikker på Gem, sker følgende:

- Afsendelsesstatus for MDF-anmodningen fortsætter med at være Afsendt.
- Datoen fjernes fra feltet Forudgodkendelsesdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
- En opgavepost oprettes for at spore godkenderens returhandling.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Når MDF-anmodningen er afvist, bliver den skrivebeskyttet for ejeren, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt.

Godkendelse af MDF-anmodninger

En godkender kan forudgodkende en MDF-anmodning og allokere kapital til den anmodede marketingaktivitet. I øjeblikket er godkendelsesruten til MDF-anmodninger en manuel proces, og kun ét godkendelsesniveau understøttes.

Bemærk: Du kan opnå godkendelse på flere niveauer, når hver godkender i godkendelseskæden opdaterer feltet Godkender til den næste godkender i kæden.

Før du går i gang. Afsendelsesstatus for MDF-anmodningen skal sættes til Afsendt, før du kan godkende den.

Sådan godkender du en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil godkende, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.
- 3 Indtast et beløb i feltet Forudgodkendt beløb på siden Redigering af MDF-anmodning.
- 4 Vælg Godkendt i feltet Godkendelsesstatus. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Godkendt, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at værdien for afsendelsesstatus er Afsendt. Hvis afsendelsesstatus er en anden værdi, fejler valideringen, og en relevant fejlmeddelelse genereres.
- Oracle CRM On Demand validerer, at det forudgodkendte beløb ikke overskrider den godkendelsesgrænse, der er sat for den aktuelle godkender, og at godkendelsen ikke resulterer i en negativ kapitalsaldo. Hvis valideringen fejler, genereres en relevant fejlmeddelelse.
- Feltet Sidst godkendt af ændres til den aktuelle bruger. Feltet Aktuel godkender opdateres ikke.
- Forudgodkendelsesdatoen ændres til den aktuelle dato i Oracle CRM On Demand.
- En arbejdsgang opretter en ny opgave for at spore godkendeshandlingen.
- En arbejdsgang sender de relevante e-mail-underretninger.

Når MDF-anmodning er godkendt, bliver den skrivebeskyttet, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt, undtagen når et relateret krav afsendes eller udløbsdatoen forlænges.

annullering af MDF-anmodninger

Varemærkeejeren kan annullere en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) når som helst, hvis MDF-anmodningen ikke længere er gyldig.

Før du går i gang. Godkendelsesstatus for MDF-anmodningen skal være sat til Afsendt.

Sådan annullerer du en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil annullere, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.
- 3 Vælg Annulleret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Annulleret, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at godkendelsesstatus er sat til Godkendt.

- En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore handlingen.
- En arbejdsgang sender de relevante e-mail-underretninger.

Når MDF-anmodningen er annulleret, bliver den skrivebeskyttet, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt.

Afsendelse af krav til MDF-anmodninger

Partnere opretter krav for at indfri det forudgodkendte beløb, der blev brugt på marketingaktiviteter. Krav oprettes mod en bestemt anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) eller kan forekomme uafhængigt.

Sådan afsender du et krav til en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil afsende et krav til, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.
- 3 Indtast beløbet i feltet Samlet anmodet kravbeløb på siden Redigering af MDF-anmodning.
- 4 Vælg Krav afsendt i feltet Kravstatus. Klik dernæst på Gem.
Når feltet Kravstatus er ændret til Krav afsendt, og posten er gemt, sker følgende:
 - Ruten til MDF-anmodningskravet begynder.
 - En arbejdsgangregel sætter feltet Godkender i MDF-anmodningen til den relevante bruger.
 - Godkenderen føjes til MDF-anmodningens team, hvis der ikke allerede findes en godkender.
 - En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Afvisning af krav til MDF-anmodninger

Mens et krav til markedsudviklingskapital (MDF) går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise det.

Før du går i gang. MDF-kravet skal have kravstatus Krav afsendt.

Sådan afviser du et krav til en MDF-anmodning

- 1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil afvise et krav til, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.

3 Vælg Krav afvist i feltet Kravstatus på siden Redigering af MDF-anmodning. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer kravstatus til Krav afvist og klikker på Gem, sker følgende: en arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Godkendelse af krav til MDF-anmodninger

En godkender kan godkende et krav til markedsudviklingskapital (MDF) og tilbyde partneren en kredit. Kun ét godkendelsesniveau understøttes i øjeblikket til MDF-krav.

Før du går i gang. Afsendelsesstatus for MDF-kravet skal sættes til Krav afsendt, før du kan godkende den.

Sådan godkender du et krav til en MDF-anmodning

1 Vælg den MDF-anmodning, som du vil godkende et krav til, i afsnittet Alle MDF-anmodninger på hjemmesiden MDF-anmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af MDF-anmodninger.

2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: MDF-anmodning.

3 Indtast beløbet i feltet Samlet godkendt kravbeløb på siden Redigering af MDF-anmodning.

4 Vælg Krav godkendt i feltet Kravstatus. Klik dernæst på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Godkendt, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at det samlede kravbeløb ikke overskrider den godkendelsesgrænse, der er sat for godkenderen, og at godkendelsen ikke resulterer i en negativ kapitalsaldo. Hvis valideringen fejler, genereres en relevant fejlmeddelelse.
- Kravbeslutningsdatoen sættes til den aktuelle dato i Oracle CRM On Demand.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Når kravet er godkendt, debiterer det den kapital, der er knyttet til MDF-anmodningen.

Felter til MDF-anmodninger

Brug siden Redigering af MDF-anmodning til at tilføje en anmodning om markedsudviklingskapital (MDF) eller opdatere detaljerne til en eksisterende MDF-anmodning. Denne side viser alle felterne til en MDF-anmodning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

536 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om MDF-anmodning	
Id	Identifikator (id) for MDF-anmodningen.
Anmodningsnavn	Det entydige navn for MDF-anmodningen.
Hovedpartnerkonto	Det partnerfirma, som er lederen i afsendelse af MDF-anmodningen.
Kapital	Navnet på kapital, der er knyttet til MDF-anmodningen.
Afsendelsesstatus	Status for afsendelsen, så som Afsendt, Ikke afsendt eller Tilbagekaldt.
Forfaldsdato	Den dato, som MDF-anmodningen skal være godkendt inden. Som standard sættes den til dags dato plus 7 dage.
Udløbsdato	Den dato, hvor MDF-anmodningen ikke længere er gyldig.
Kampagne	Navnet på den kampagne, som MDF-anmodningen er knyttet til.
Marketingformål	Marketingårsagen til MDF-anmodningen.
Område	Det område, som MDF-anmodningen foretages til.
Kategori	Den kategori, som MDF-anmodningen tilhører.
Partnerprogram	Navnet på det partnerprogram, som MDF-anmodningen er knyttet til.
MDF-anmodningsvaluta	Den anmodede valuta til MDF-anmodningen.
Detaljeoplysninger om MDF-anmodning	
Startdato	Dato og klokkeslæt for start af marketingaktiviteten. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Slutdato	Dato og klokkeslæt for afslutning af marketingaktiviteten. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Anmodet beløb	Det samlede beløb, der er anmodet til marketingaktiviteten.
Forudgodkendt beløb	Varemærkeejeren indtaster det samlede forudgodkendte beløb til marketingaktiviteten.
Godkendelsesstatus	MDF-anmodningens aktuelle godkendelsesstatus.
Anmodningsdato	Dato og klokkeslæt, hvor MDF-anmodningen blev godkendt.
Afsendelsesdato	Dato og klokkeslæt, hvor MDF-anmodningen blev afsendt.
Forudgodkendelsesdato	Dato og klokkeslæt, hvor MDF-anmodningen blev forudgodkendt.

Felt	Beskrivelse
Godkender	Navnet på den aktuelle godkender.
Sidst godkendt af	Navnet på den tidligere godkender.
Årsagskode	Årsagen til, at marketingaktiviteten ikke blev godkendt. Standardværdierne er: Dublet, Forkerte oplysninger, Utilstrækkelige oplysninger og Andet.
Kravoplysninger	
Samlet anmodet kravbeløb	Det samlede kravbeløb, som partneren anmoder til marketingaktiviteten.
Samlet godkendt kravbeløb	Det samlede kravbeløb, der er godkendt af varemærkeejeren til marketingaktiviteten.
Kravstatus	Kravets aktuelle status.
Beslutningsdato for krav	Dato, hvor en beslutning blev taget om kravet.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Ejeren af MDF-anmodningsposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporten og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om MDF-anmodningen. Feltet har en grænse på 250 tegn.
Ejerpartnerkonto	Partnerkonto, som ejeren arbejder for. Hvis ejeren er en partner, udfyldes ejerkontoen således med navnet på den partnerkonto, som partneren tilhører.
Partneransvarlig	Den partneransvarlige er ansvarlig for at vedligeholde relationen mellem partnerne og mærkevarefirmaet. Partneransvarlige fungerer som primær kontakt til partneren.
Oprindelig partnerkonto	Navnet på den partner, der startede MDF-anmodningen.

Særlige prissætningsanmodninger

Særlige prissætningsanmodninger omfatter en række forretningsprocesser, hvor en partner anmoder mærkevareejeren om en rabat på et produkt. En særlig prissætningsanmodning kan f.eks. være et svar på en konkurrencehandel eller en nedadgående tendens i priser. Mærkevareejeren yder lavere priser og giver kreditter til partneren efter salget. Den særligt autoriserede pris er typisk gyldig til autoriseret produkt, mængde, varighed og partneren eller slutkunden eller begge.

Særlige prissætningsanmodninger omfatter følgende to faser:

Styring af særlig prissætningsanmodning. Partneren eller mærkevareejeren opretter på vegne af en partner en særlig prissætningsanmodning til et produkt og angiver detaljer, så som årsagen til den lavere pris. Partneren afsender anmodningen til varemærkeejeren til godkendelse og sælger lagerbeholdningen til en ny lavere pris til kunden, når anmodningen er godkendt. Efter salget kan partneren bruge det særlige prissætningskrav til at kræve forskellen mellem den oprindelige indkøbsomkostning og den nye autoriserede omkostning.

Styring af særligt prissætningskrav. Partneren opretter et særligt prissætningskrav på godkendte og åbne særlige prissætningsanmodninger for at modtage kredit for et tab. Typisk afsendes salgsstedrapporter efter salget med særlige prissætningskrav. Når anmodningen er godkendt, tilbyder mærkevareejeren partneren en kredit på forskellen mellem den oprindelige omkostning og den nye autoriserede omkostning.

Særlige prissætningsanmodninger er en fordel for mærkevareejere og partnere på følgende måder:

- Mærkevareejere får mulighed for at støtte deres partnere i konkurrencemæssige situationer
- Partnere opfordres til at købe og oplagre produkter fra mærkevareejere, selv om priserne sandsynligvis vil falde i fremtiden

Arbejde med hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning

Hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning er udgangspunktet for håndtering af særlige prissætningsanmodninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af særlig prissætningsanmodning

Du kan oprette en særlig prissætningsanmodning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændret særlig prissætningsanmodning. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til særlig prissætningsanmodning](#) (på side 553) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over særlige prissætningsanmodninger

Afsnittet Lister: Særlig prissætningsanmodning viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til særlige prissætningsanmodninger.

Særlig prissætningsanmodningsliste	Beskrivelse
Alle særlige prissætningsanmodninger	Listen viser alle poster, som du kan se, uanset hvem der ejer listen. Den filtrerer ikke særlige prissætningsanmodninger.
Nyligt oprettede særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer alle særlige prissætningsanmodninger sorteret efter oprettelsesdato.
Nyligt ændrede særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer alle særlige prissætningsanmodninger sorteret efter ændringsdato.
Mine særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer særlige prissætningsanmodninger med dit navn i feltet Ejer.
Mine nyligt oprettede særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer særlige prissætningsanmodninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter oprettelsesdato.
Mine nyligt ændrede særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer særlige prissætningsanmodninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.
Alle ventende særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer alle særlige prissætningsanmodninger med godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt.
Mine ventende særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer alle særlige prissætningsanmodninger, som du ejer, og som har godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt.
Mine godkendte særlige prissætningsanmodninger	Filtrerer alle godkendte særlige prissætningsanmodninger, som du ejer.
Særlige prissætningsanmodninger, der afventer min godkendelse	Filtrerer særlige prissætningsanmodninger med godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt, og hvor du er den næste godkender.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Mine nyligt ændrede særlige prissætningsanmodninger

Dette afsnit viser de særlige prissætningsanmodninger, som du ejer, og som blev ændret for nyligt. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Visning af afsnittet Mine ventende særlige prissætningsanmodninger

Dette afsnit viser alle de særlige prissætningsanmodninger, som du ejer, og som har godkendelsesstatus Afventer godkendelse eller kravstatus Krav afsendt. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Særlig prissætningsanmodning-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Særlige prissætningsanmodninger:

- Særlige prissætningsanmodningslister
- Alle ventende særlige prissætningsanmodninger
- Nyligt oprettede særlige prissætningsanmodninger
- Nyligt ændrede særlige prissætningsanmodninger
- Mine-ventende særlige prissætningsanmodninger
- Mine-godkendte særlige prissætningsanmodninger
- Mine nyligt oprettede særlige prissætningsanmodninger
- Mine nyligt ændrede særlige prissætningsanmodninger
- Særlige prissætningsanmodninger, der afventer min godkendelse
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit, så som rapporten Analyse af særlig prissætningsanmodning, tilgængelige på din Særlige prissætningsanmodninger-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Særlige prissætningsanmodninger-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Særlige prissætningsanmodninger for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af særlige prissætningsanmodninger

Udfør følgende opgaver for at håndtere særlige prissætningsanmodninger:

- [Linkning af produkter til særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 542)
- [Linkning af programmer til særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 543)
- [Afsendelse af særlige prissætningsanmodninger til godkendelse](#) (på side 543)
- [Tilbagekaldelse af særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 544)
- [Returnering af særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 545)
- [Afvisning af særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 546)
- [Godkendelse af særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 546)

- [Annullering af særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 547)
- [Afsendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 548)
- [Afvisning af krav til særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 548)
- [Godkendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger](#) (på side 549)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Linkning af produkter til særlige prissætningsanmodninger

Du kan linke produkter til særlige prissætningsanmodninger for at gøre følgende:

- Spore de produkter, der hører til den særlige prissætningsanmodning
- Beregne de samlede anmodede og forudgodkendte (autoriserede) beløb

BEMÆRK: Du klikker på knappen [Opdater anmodningstotaler](#) for at beregne de samlede anmodede og forudgodkendte beløb.

Før du går i gang. Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Produkter med særlig prissætning tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket [Rediger layout](#), hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan linker du et produkt til en særlig prissætningsanmodning

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning (anført i afsnittet [Alle særlige prissætningsanmodninger](#) på hjemmesiden [Særlig prissætningsanmodning](#)), som du vil linke et produkt til.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Rul ned til afsnittet [Produkter med særlig prissætning](#) på siden [Detalje: Særlig prissætningsanmodning](#), og klik på [Tilføj](#).
- 3 Vælg det produkt, som du vil føje til den særlige prissætningsanmodning, i feltet [Produkt](#).

- 4 Opdater de påkrævede felter på siden Detalje: Produkt med særlig prissætningsanmodning.
Se [Felter til produkt med særlig prissætning](#) (på side 551) for at få oplysninger om felterne.
- 5 Gem posten.

Sådan beregner du de samlede anmodede og forudgodkendte beløb

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning (anført i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning), som du vil beregne samlede anmodede og forudgodkendte beløb for.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Rul ned til afsnittet Produkter med særlig prissætning på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Klik på Opdater anmodningstotaler i afsnittet Produkter med særlig prissætning.
De samlede anmodede og forudgodkendte beløb beregnes, og felterne Samlet anmodningsbeløb og Samlet autoriseret beløb opdateres i den særlige prissætningsanmodning.

Linkning af programmer til særlige prissætningsanmodninger

Du kan knytte en særlig prissætningsanmodning til et bestemt partnerprogram, som du deltager i.

Sådan linker du programmer til særlige prissætningsanmodninger

- 1 Naviger til siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 2 Vælg det partnerprogram, som du vil føje til den særlige prissætningsanmodning, i listen Partnerprogram. Klik dernæst på Gem.

Afsendelse af særlige prissætningsanmodninger til godkendelse

Partneren eller mærkevareejereren opretter på vegne af partneren en særlig prissætningsanmodning om en prisjustering på et produkt og angiver detaljer, så som årsagen til den lavere pris. Partneren afsender den særlige prissætningsanmodning til varemærkeejeren til godkendelse. Anmodningen kan efterkommes af varemærkeejeren eller ej. De fleste firmaer har veldefinerede processer til håndtering af sådanne anmodninger om godkendelse fra partnere. Typisk evaluerer en eller flere medarbejdere hos varemærkeejeren den særlige prissætningsanmodning ud fra en række kriterier og beslutter til sidst, om anmodningen skal godkendes.

Før du går i gang. Den særlige prissætningsanmodning skal først oprettes. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få flere oplysninger om oprettelse af poster. En arbejdsgangregel, der tildeler en relevant bruger som godkender af særlige prissætningsanmodninger, skal oprettes. Se [Oprettelse af arbejdsgangregler](#) for at få flere oplysninger om oprettelse af arbejdsgangregler.

Sådan afsender du særlige prissætningsanmodninger til godkendelse

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning (anført i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning), som du vil afsende til godkendelse.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Afsendt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Klik på Gem.

Når feltet Afsendelsesstatus er ændret til Afsendt, og posten er gemt, sker følgende:

- Godkendelsesstatus sættes til Afventer godkendelse.
- Afsendelsesdatoen sættes automatisk til det aktuelle tidsstempel.
- Ruten for den særlige prissætningsanmodning begynder. En arbejdsgangregel sætter feltet Godkender i den særlige prissætningsanmodning til den relevante bruger.
- Godkenderen (hvis der ikke allerede findes en) føjes til teamet for den særlige prissætningsanmodning.
- En arbejdsgangregel sender de påkrævede e-mail-underretninger.

Den særlige prissætningsanmodning vises på listen over poster, der venter på godkenderens handling og bliver skrivebeskyttet for partneren (ejereren). Yderligere opdateringer af den særlige prissætningsanmodning (f.eks. tilføjelse eller fjernelse af produkter, opdatering af anmodede priser osv.) er ikke tilladt. Partneren kan kun foretage ændringer af en afsendt prissætningsanmodning, efter den er tilbagekaldt.

Tilbagekaldelse af særlige prissætningsanmodninger

Når en særlig prissætningsanmodning er afsendt til godkendelse, og før den er godkendt, kan du tilbagekalde anmodningen. Når du har tilbagekaldt anmodningen, kan du fortsætte med at opdatere den og afsende den igen til godkendelse.

Før du går i gang. Den særlige prissætningsanmodning skal have afsendelsesstatus Afsendt og godkendelsesstatus Afventer godkendelse.

Sådan tilbagekalder du særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning (anført i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning), som du vil tilbagekalde.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Tilbagekaldt i feltet Afsendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.

4 Klik på Gem.

Når du ændrer afsendelsesstatus til Tilbagekaldt, sker følgende:

- Godkendelsesstatus nulstilles som tom.
- En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore handlingen.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Du kan nu opdatere den særlige prissætningsanmodning og afsende den igen. Se [Afsendelse af særlige prissætningsanmodninger til godkendelse](#) (på side 543) for at få flere oplysninger om afsendelse af særlige prissætningsanmodninger.

Returnering af særlige prissætningsanmodninger

Mens en særlig prissætningsanmodning går gennem godkendelseskæden, kan en godkender returnere den til ejeren for at foretage ændringer. Godkenderen kan angive kommentarer og anmode om yderligere oplysninger fra ejeren.

Før du går i gang. Den særlige prissætningsanmodning skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan returnerer du særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil returnere, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Returneret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning. Klik på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Returneret og klikker på Gem, sker følgende:

- Afsendelsesstatus for den særlige prissætningsanmodning sættes til Ikke afsendt.
- Datoen fjernes fra feltet Autorisationsdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
- En arbejdsgangregel opretter en opgavepost for at spore godkenderens returhandling.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Ejeren af den særlige prissætningsanmodning kan nu opdatere anmodningen og afsende den igen. Se [Afsendelse af særlige prissætningsanmodninger til godkendelse](#) (på side 543) for at få flere oplysninger om afsendelse af særlige prissætningsanmodninger.

Afvisning af særlige prissætningsanmodninger

Mens en særlig prissætningsanmodning går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise anmodningen, hvis de anmodede rabatter ikke kan tildeles.

Før du går i gang. Den særlige prissætningsanmodning skal have afsendelsesstatus Afsendt.

Sådan afviser du særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil afvise, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Afvist-i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Klik på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Afvist og klikker på Gem, sker følgende:

- Afsendelsesstatus for den særlige prissætningsanmodning fortsætter med at være Afsendt.
- Datoen fjernes fra feltet Autorisationsdato. Afsendelsesdatoen forbliver imidlertid i feltet Afsendelsesdato.
- En arbejdsgangregel opretter en opgavepost for at spore godkenderens returhandling.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Når den særlige prissætningsanmodning er afvist, bliver den skrivebeskyttet for ejeren, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt.

Godkendelse af særlige prissætningsanmodninger

Afhængig af forretningsprocesserne for dit firma kan det være påkrævet, at mere end en person i firmaet godkender en særlig prissætningsanmodning. Godkendelsesruten er i øjeblikket en manuel proces og kun ét godkendelsesniveau understøttes. Det aktuelle godkenderfelt skal ændres manuelt for at flytte anmodningen videre i godkendelseskæden.

Bemærk: Hver godkender i godkendelseskæden opdaterer feltet Godkender, så godkendelse på flere niveauer kan finde sted.

Før du går i gang. Afsendelsesstatus for den særlige prissætningsanmodning skal sættes til Afsendt, før du kan godkende den.

Sådan godkender du særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil godkende, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Godkendt i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Klik på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Godkendt, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at værdien for afsendelsesstatus er sat til Afsendt. Hvis afsendelsesstatus er en anden værdi, fejler valideringen, og en relevant fejlmeddelelse genereres.
- Oracle CRM On Demand validerer, at det samlede autoriserede beløb ikke overskrider den godkendelsesgrænse, der er sat for den aktuelle godkender, og at godkendelsen ikke resulterer i en negativ kapitalsaldo. Hvis valideringen fejler, genereres en relevant fejlmeddelelse.
- Oracle CRM On Demand validerer, at det samlede autoriserede beløb er lig med summen af autoriserede beløb for alle produkter med særlig prissætning. Hvis det ikke er tilfældet, fejler valideringen, og en relevant fejlmeddelelse genereres.
- Feltet Sidst godkendt af ændres til den aktuelle bruger. Feltet Aktuel godkender opdateres ikke.
- Autorisationsdatoen ændres til den aktuelle dato i Oracle CRM On Demand.
- En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore godkendelseshandlingen.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Når den særlige prissætningsanmodning er godkendt, bliver den skrivebeskyttet, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt, undtagen når et relateret krav afsendes eller udløbsdatoen forlænges.

annullering af særlige prissætningsanmodninger

Varemærkeejeren kan annullere en særlige prissætningsanmodning når som helst, hvis anmodningen ikke længere er gyldig.

Før du går i gang. Den særlige prissætningsanmodning skal have godkendelsesstatus Godkendt.

Sådan annullerer du en særlig prissætningsanmodning

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil annullere, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Annulleret i feltet Godkendelsesstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning. Klik på Gem.

Når du ændrer godkendelsesstatus til Annulleret, sker følgende:

- Oracle CRM On Demand validerer, at værdien af godkendelsesstatus er Godkendt.
- En arbejdsgangregel opretter en ny opgave for at spore handlingen.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Når den særlige prissætningsanmodning er annulleret, bliver den skrivebeskyttet, og yderligere opdateringer af den er ikke tilladt.

Afsendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger

Partnere brugere det særlige prissætningskrav til at kræve forskellen mellem den oprindelige indkøbsomkostning og den nye godkendte omkostning, der er autoriseret i den særlige prissætningsanmodning. Typisk evaluerer en eller flere medarbejdere hos varemærkeejeren kravet ud fra en række kriterier og beslutter, om kravet skal godkendes.

Sådan afsender du krav til særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil afsende et krav til, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.

- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Indtast et beløb i feltet Samlet kravbeløb krævet på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Vælg Krav afsendt i feltet Kravstatus. Klik dernæst på Gem.

Når feltet Kravstatus er ændret til Afsendt, og posten er gemt, sker følgende:

- Ruten for det kravet begynder. En arbejdsgangregel sætter feltet Godkender i den særlige prissætningsanmodning til den relevante bruger.
- Godkenderen føjes til teamet for den særlige prissætningsanmodning, hvis der ikke allerede findes en godkender.
- En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Afvisning af krav til særlige prissætningsanmodninger

Mens et særligt prissætningskrav går gennem godkendelseskæden, kan en godkender afvise det.

Før du går i gang. Kravet til den særlige prissætningsanmodning skal have kravstatus Afsendt.

Sådan afviser du et krav til en særlig prissætningsanmodning

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil afvise et krav til, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Vælg Krav afvist i feltet Kravstatus på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Klik på Gem.
Når du ændrer kravstatus til Krav afvist og klikker på Gem, sker følgende: en arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Godkendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger

En godkender kan godkende en særlig prissætningsanmodning og tilbyde partneren en kredit. Kun ét godkendelsesniveau understøttes i øjeblikket til særlige prissætningskrav.

Før du går i gang. Kravstatus for det særlige prissætningskrav skal sættes til Krav afsendt, før du kan godkende det.

Sådan godkender du krav til særlige prissætningsanmodninger

- 1 Vælg den særlige prissætningsanmodning, som du vil godkende et krav til, i afsnittet Alle særlige prissætningsanmodninger på hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af særlige prissætningsanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning.
- 3 Indtast et beløb i feltet Samlet godkendt kravbeløb på siden Redigering af særlig prissætningsanmodning.
- 4 Vælg Krav godkendt i feltet Kravstatus. Klik dernæst på Gem.
Når du ændrer kravstatus til Krav godkendt, sker følgende:
 - Oracle CRM On Demand validerer, at det samlede kravbeløb ikke overskrider den godkendelsesgrænse, der er sat for godkenderen, og at godkendelsen ikke resulterer i en negativ kapitalsaldo. Hvis valideringen fejler, genereres en relevant fejlmeddelelse.
 - Kravbeslutningsdatoen ændres til den aktuelle dato i Oracle CRM On Demand.
 - En arbejdsgangregel sender de relevante e-mail-underretninger.

Håndtering af produkter med særlig prissætning som relaterede varer

Udfør følgende opgaver for at håndtere produkter med særlig prissætning som relaterede varer:

- [Oprettelse af produkter med særlig prissætning som relaterede varer](#) (på side 550)
- [Felter til produkt med særlig prissætning](#) (på side 551)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Oprettelse af produkter med særlig prissætning som relaterede varer

Du kan oprette et produkt med særlig prissætning som en relateret vare til en særlig prissætningsanmodning for at angive den anmodede omkostning (eller andre oplysninger) til et bestemt produkt. Fra Oracle CRM On Demand kan du oprette et produkt med særlig prissætning som en relateret vare ved at indtaste oplysninger i en formular. Du kan få adgang til denne formular fra siden med detaljer om den særlige prissætningsanmodning.

BEMÆRK: Før du kan oprette produkter med særlig prissætning, skal området Produkter med særlig prissætning føjes til siden med detaljer om særlig prissætningsanmodning som en relateret vare. Se [Tilpasning af layout af relateret element for at få oplysninger om tilføjelse af relaterede varer/elementer](#).

Sådan opretter du produkter med særlig prissætning som relaterede varer

- 1 Rul ned til afsnittet Produkter med særlig prissætning på siden Detalje: Særlig prissætningsanmodning, og klik på Tilføj.
- 2 Vælg et produkt i feltet Produktnavn.
- 3 Opdater resten af felterne på siden Redigering af produkt med særlig prissætningsanmodning efter behov. Klik dernæst på Gem.

Se [Felter til produkt med særlig prissætning](#) (på side 551) for at få oplysninger om hvert felt.

Felter til produkt med særlig prissætning

Brug siden Redigering af produkt med særlig prissætning til at oprette et produkt med særlig prissætning. Denne side viser alle felterne til et produkt med særlig prissætning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra oplysningerne i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om felterne på siderne til redigering af produkt med særlig prissætning.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om produkt	
Produkt	Navnet på produktet til den særlige prissætningsanmodning. Hvis anmodningen er relateret til en salgsmulighed, kan du kun vælge de produkter, der findes til den salgsmulighed. Hvis det ikke er tilfældet, vises alle produkter.
Produkt: Produktkategori	Produktets kategori, der overføres med produktdefinitionen. Skrivebeskyttet.
Mængde	Den forventede mængde af produkter, der vil blive solgt under denne særlige prissætningsanmodning.
Valuta	Valutaen til produktet med særlig prissætning.
Produkt: Partnr.	Partnummer, der overføres med produktdefinitionen. Feltet er skrivebeskyttet.
Produkt: Type	Produkttype, der overføres med produktdefinitionen. Feltet er skrivebeskyttet.
Produkt: Status	Status, der overføres med produktdefinitionen. Feltet er skrivebeskyttet.
Producents vejl. salgspris	<p>Producentens vejledende salgspris (MSRP) i den valuta, der bruges. Feltet er skrivebeskyttet for partneren.</p> <p>Hvis en slutkunde er defineret til den særlige prissætningsanmodning og en prisliste er knyttet til den slutkunde, udfylder Oracle CRM On Demand feltet Producents vejl. salgspris på basis af denne prisliste, når posten Produkt med særlig prissætning gemmes. Prislisten til den særlige prissætningsanmodning udfyldes automatisk med den prislisteværdi, der er føjet til konto- eller slutbrugerposten, og som er knyttet til posten Særlig prissætningsanmodning. Følgende betingelser skal også være opfyldt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Den prisliste, der er knyttet til slutkunden, er af typen 'Producents vejl. salgspris' (MSRP) ■ Prislistens status er Publiceret ■ Produktet findes i prislisten

Felt	Beskrivelse
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Startdatoen for den særlige prissætningsanmodning ligger mellem de gældende fra/til-datoer til prislisten (og linjeelementet i prislisten) <p>Hvis en prisliste ikke er blevet knyttet til slutkunden, forbliver prislisten i hovedet Særlig prissætningsanmodning tom.</p>
Detaljeoplysninger om særlig prissætningsanmodning	
Købsomkostning	<p>Den pris, som partneren oprindeligt betalte for produktet. Oracle CRM On Demand udfylder feltet ud fra den prissliste, der er knyttet til ejerpartnerkontoen, når posten Produkt med særlig prissætning gemmes. Ejeren af den særlige prissætningsanmodning skal være en partnerbruger, for at indkøbsomkostning kan udfyldes i posten Særlig prissætningsanmodning. Følgende betingelser skal også være opfyldt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Den prisliste, der er knyttet til slutkunden, er af typen 'DIST COST' ■ Prislistens status er Publiceret ■ Produktet findes i prislisten ■ Startdatoen for den særlige prissætningsanmodning ligger mellem de gældende fra/til-datoer til prislisten (og linjeelementet i prislisten) <p>Du kan redigere feltet Købsomkostning og ændre standardværdien.</p>
Anmodet omkostning	Den reducerede pris, som partneren anmodede om til den særlige prissætningsanmodning.
Anmodet videresalgspris	Videresalgspris, som partneren vil sælge produktet til.
Autoriseret omkostning	Partnerens pris, som blev forhandlet til den særlige prissætningsanmodning. Feltet er skrivebeskyttet for partneren.
Foreslået videresalgspris	Videresalgspris, der foreslås af varemærkeejeren. Feltet er skrivebeskyttet for partneren.
Anmodet beløb	Beregner den anmodede rabat. Oracle CRM On Demand beregner beløbet.
Anmodet rabatprocent	Beregner den anmodede rabatprocent. Oracle CRM On Demand beregner rabatprocenten.
Autoriseret beløb	Beregner den autoriserede-rabat. Oracle CRM On Demand beregner den autoriserede rabat.
Autoriseret rabatprocent	Beregner den autoriserede-rabatprocent. Oracle CRM On Demand beregner den autoriserede rabatprocent.
Begrundelse for særlig prissætning	
Konkurrentnavn	Navnet på konkurrenten til den særlige prissætningsanmodning.

Felt	Beskrivelse
Konkurrentprodukt	Navn på konkurrentens produkt.
Konkurrentproduktpris	Pris på konkurrentens produkt.
Konkurrentpartner	Navn på konkurrerende partner.
Andre konkurrenceoplysninger	Evt. andre oplysninger vedrørende konkurrerende produkttilbud, begrundelse for særlig pris osv.
Yderligere oplysninger	
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om listeelementet. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.

Felter til særlig prissætningsanmodning

Brug siden Redigering af særlig prissætningsanmodning til at tilføje en særlig prissætningsanmodning eller opdatere detaljer til en eksisterende særlig prissætningsanmodning. Denne side viser alle felterne til en særlig prissætningsanmodning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om særlig prissætningsanmodning	
Id	Identifikator (id) for særlig prissætningsanmodning.
Anmodningsnavn	Navnet på den særlige prissætningsanmodning.
Hovedpartnerkonto	Det partnerfirma, der leder indsatsen på den særlige prissætningsanmodning.
Afsendelsesstatus	Status for afsendelsen, så som Ikke afsendt, Afsendt, Tilbagekaldt.
Forfaldsdato	Dato, inden hvilken den særlige prissætningsanmodning skal være godkendt. Feltet viser som standard datoen som én uge fra den aktuelle dag.
Kapital	Navn på kapital, der er knyttet til den særlige prissætningsanmodning.
Salgsmulighed	Salgsmulighed, som den særlige prissætningsanmodning er relateret til.
Slutkunde	Slutkunden til den særlige prissætningsanmodning. Hvis anmodningen er knyttet til en salgsmulighed, kan du kun vælge Salgsmulighedskonto.

Felt	Beskrivelse
Oprindelig partnerkonto	Partner, som den særlige prissætningsanmodning stammer fra.
Handelsregistrering	Handelsregistrering, som anmodningen er relateret til.
Partnerprogram	Partnerprogram, som den særlige prissætningsanmodning er knyttet til.
Valuta	Valuta, som prisen er konverteret til. Du kan vælge en anden valuta for at konvertere prisen til en anden valuta, hvis firmaadministratoren konfigurerer denne funktion.
Detaljeoplysninger om særlig prissætningsanmodning	
Startdato	Dato og klokkeslæt, hvor særlig prissætning starter. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Slutdato	Dato og klokkeslæt, hvor særlig prissætning ikke længere er gældende. Du kan bruge kalenderkontrolelementerne til at ændre datoen.
Samlet anmodet beløb	Oracle CRM On Demand genererer totalen for det anmodede beløb af hvert produkt med særlig prissætning.
Samlet autoriseret beløb	Oracle CRM On Demand genererer totalen for det autoriserede beløb af hvert produkt med særlig prissætning.
Anmodningsdato	Dato og klokkeslæt, hvor den særlige prissætningsanmodning blev oprettet.
Afsendelsesdato	Dato og klokkeslæt, hvor den særlige prissætningsanmodning blev afsendt.
Autorisationsdato	Dato og klokkeslæt, hvor den særlige prissætningsanmodning blev godkendt.
Godkender	Navnet på den aktuelle godkender.
Godkendelsesstatus	Den aktuelle godkendelsesstatus for den særlige prissætningsanmodning, så som Afventer godkendelse, Godkendt, Returneret, Afvist, Udløbet eller Annulleret.
Sidst godkendt af	Navnet på den person, der senest godkendte den særlige prissætningsanmodning.
Årsagskode	Angiver årsagen til, at en særlig prissætningsanmodning blev returneret eller afvist.
Kravoplysninger	

Felt	Beskrivelse
Samlet kravbeløb krævet	Det samlede kravbeløb, der anmodes om af partneren.
Samlet godkendt kravbeløb	Det samlede kravbeløb, der godkendes af varemærkeejeren.
Kravstatus	Den aktuelle status for kravet, så som Igangværende, Krav afsendt, Krav afvist og Krav godkendt.
Beslutningsdato for krav	Dato, hvor en beslutning blev taget til kravet.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Ejeren af den særlige prissætningsanmodningspost.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Ændret	Navn på den person, der opretter eller opdaterer posten, efterfulgt af dato og klokkeslæt for oprettelse eller opdatering af posten. Oracle CRM On Demand genererer denne værdi.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om den særlige prissætningsanmodning. Feltet har en grænse på 250 tegn.
Ejerpartnerkonto	Partnerkonto, som ejeren arbejder for. Hvis ejeren er en partner, udfyldes ejerkontoen således med navnet på den partnerkonto, som partneren tilhører.
Partneransvarlig	Den partneransvarlige er ansvarlig for at vedligeholde relationen mellem partnerne og mærkevarefirmaet. Partneransvarlige fungerer som primær kontakt til partneren.

Kapital

Brug kapitalsiderne til at oprette, opdatere og spore kapital.

En *kapital* er typisk en sum penge eller en gruppe andre ressourcer, der er lagt til side til et bestemt formål. Kapital kan være midler til markedsudvikling, kooperative midler, midler til handelslancering osv. Fra

kapitalsiderne kan du håndtere en række aktiviteter, der kræver forudgodkendelse, og behandle krav om marketingmidler.

Når du opretter en kapitalpost, bliver du ejer af kapitalen eller investeringschef. Typisk kan kapitalejere opdatere eller slette kapitalposter, tilføje andre brugere som kapitaldeltagere, oprette kredit- og debetindtastninger samt vedhæfte filer og noter til kapitalen. Firmaadministratoren kan imidlertid justere dine adgangsniveauer for at begrænse eller udvide din adgang til kapitalposter.

Kapitaldeltagere kan se kapitalposten, men de kan ikke redigere den. De kan også afsende anmodninger om forudgodkendelse og kravanmodninger mod kapital, hvor de er anført som deltagere. Investeringschefer kan se og redigere alle kapitalanmodninger mod kapital, som de ejer, og kan godkende eller afvise disse kapitalanmodninger.

BEMÆRK: Du kan ikke redigere kapitalanmodninger, hvor feltet Status er sat til Krav godkendt.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter arbejde med kapital, kan fanen Kapital være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Kapital

Hjemmesiden Kapital er udgangspunktet for håndtering af kapital og kapitalanmodninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Kapital-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en kapital eller en kapitalanmodning

Du kan oprette en kapital eller en kapitalanmodning ved at klikke på Kapital eller Kapitalanmodning i afsnittet Opret til venstre på hjemmesiden Kapital. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kapital](#) (på side 566) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kapitalister eller kapitalanmodningslister

Afsnittene Kapitalister og Kapitalanmodningsliste viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives de standardkapitalister, der er tilgængelige som standard.

Kapitalliste	Filtre
Al kapital	Al kapital, som du og dine underordnede ejer
Al aktiv kapital	Al kapital med status Aktiv, som du og dine underordnede ejer
Min kapital	Kapital med dit navn i feltet Ejer
Min aktiv kapital	Kapital med dit navn i feltet Ejer og med status Aktiv

I følgende tabel beskrives de standard kapitalanmodningslister, der er tilgængelige som standard.

Kapitalanmodningsliste	Filtre
Alle kapitalanmodninger	Alle kapitalanmodninger, som du og dine underordnede ejer
Mine kapitalanmodninger	Kapitalanmodninger med dit navn i feltet Ejer
Mine ventende kapitalanmodninger	Alle kapitalanmodninger med status Forudgodkendelse afsendt, som du ejer.
Ventende kapitalanmodninger	Alle kapitalanmodninger med status Forudgodkendelse afsendt.
Mine godkendte kapitalanmodninger	Alle kapitalanmodninger med status Forudgodkendt, som du ejer.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af dine ventende kapitalanmodninger

Hvis du vil se dine ventende kapitalanmodninger, kan du se i afsnittet Mine ventende kapitalanmodninger, som viser følgende oplysninger: Navn på kapitalanmodning, Kapital, Forudgodkendt anmodn., Tildelt, Godkendt, Anmodningsdato, Forfaldsdato og Status.

Dine ventende kapitalanmodninger er anmodningerne med status Forudgodkendelse afsendt.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over nyligt ændret kapital.

Visning af åbne aktiviteter til kapitalanmodninger

Hvis du vil se de åbne aktiviteter til kapitalanmodninger, kan du se i afsnittet Kapitalanmodning - Åbne aktiviteter, der viser følgende oplysninger: Forfaldsdato, Prioritet, Aktivitet, Emne og Kapitalanmodning.

Disse oplysninger indeholder listen over åbne aktiviteter, der er linket til dine kapitalanmodninger. Feltet Prioritet viser opgaveprioritet, som angivet af dig eller din manager, f.eks. 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav. Opgaveprioriteten angives af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet og pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien 1 - Høj til værdien Højeste), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: 1-label, 2-label eller 3-label, hvor label er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for 1-label, ingen pil for 2-label, en pil-ned for 3-label og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien 1 - Min højeste, men den viser ingen pil for værdien Min højeste. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier,

som firmaadministratoren føjer til valglisten til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglisteværdier](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglistes, så som feltet Prioritet.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over nyligt ændrede kapitalanmodninger.

Tilføjelse af afsnit til din Kapital-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Kapital-hjemmesiden:

- Ventende kapitalanmodninger
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige på din Kapital-hjemmeside)

Sådan føjer du afsnit til din Kapital-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Kapital-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Kapital for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om kapital:

- [Kapital](#) (på side 555)
- [Håndtering af kapital](#) (på side 558)
- [Felter til kapital](#) (på side 566)

Håndtering af kapital

Udfør følgende opgaver for at håndtere kapital:

- [Tilføjelse af kapitaldeltagere](#) (på side 559)
- [Tilføjelse af krediteringer til kapital](#) (på side 560)
- [Behandling af anmodninger om kapital](#) (på side 561)
- [Behandling af krav](#) (på side 564)
- [Fordeling af debiteringer på kapital](#) (på side 565)
- [Gennemgang af kapitalaktivitet](#) (på side 565)

BEMÆRK: Kapitalfunktionen er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

BEMÆRK: Du kan opdatere en kapitalpost, hvis du er ejeren. Hvis du er en kapitaldeltager, kan du oprette og opdatere kapitalanmodninger.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)
- [Tilpasning af revisionsspor](#)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede kapitaloplysninger samt emner af interesse:

- [Arbejde med hjemmesiden Kapital](#) (på side 556)
- [Felter til kapital](#) (på side 566)
- [Rapporter](#) (på side 927)
- [Spring af aktiver](#) (på side 296)

Tilføjelse af kapitaldeltagere

Når du opretter en kapitalpost, bliver du som standard ejeren. Det næste, som du skal gøre, er at tilføje kapitaldeltagere. Tilføjelse af en person som en kapitaldeltager giver en person mulighed for at se kapitalposten og afsende kapitalanmodninger til kapitalen.

Før du går i gang. Brugere skal først være konfigureret som aktive brugere i Oracle CRM On Demand High Tech Edition for, at de vises på listen over berettigede kapitaldeltagere:

Sådan tilføjer du en kapitaldeltager

- 1 Vælg kapitalen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapital.
- 2 Rul ned til afsnittet Kapitaldeltagere på siden Kapitaldetalje, og klik på Tilføj deltager.
BEMÆRK: Du skal muligvis føje afsnittet Kapitaldeltagere til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få oplysninger om ændring af layoutet.
- 3 Klik på ikonet Opslag på siden Tilføj kapitaldeltager, og vælg brugeren.
Brugerlisten består af alle personer, der benytter Oracle CRM On Demand High Tech Edition.
- 4 Gem posten.

Tilføjelse af krediteringer til kapital

Tilføj kreditering til kapitalen for at gøre kapital tilgængelig.

Sådan tilføjer du kreditering til en kapital

- 1 Vælg kapitalen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapital.
- 2 Rul ned til afsnittet Kapitalkrediteringer på siden Kapital, og klik på Ny i titellinjen.
BEMÆRK: Du skal muligvis føje afsnittet Kapitalkrediteringer til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få oplysninger om ændring af layoutet.
- 3 Indtast oplysningerne, som beskrevet i følgende tabel, og gem dernæst posten.

Felt	Beskrivelse
Kapital	Navnet på kapitalen, som er sat til den aktuelle kapital som standard. (Skrivebeskyttet).
Kreditnavn	Navnet på denne kreditpost. Feltet har en grænse på 30 tegn. (Påkrævet felt).
Beløb	Det krediteringsbeløb, som du anvender på kapitalen, f.eks. \$500.
Beskrivelse	Beskrivelsen af kapitalkrediteringen.
Udløbsdato	Dato, hvor krediteringen ikke længere vil være gyldig (MM/DD/ÅÅÅÅ). Datoen angives til oplysning. Brug kalenderikonet til at vælge datoen.

Behandling af anmodninger om kapital

Når du vil begynde at bruge noget af kapitalen, skal du oprette en kapitalanmodning og afsende den til investeringschefen til godkendelse. Du og din investeringschef opdaterer feltet Status for at spore kapitalanmodningens stadie.

Sådan afsender du en anmodning til forudgodkendelse

- 1 Vælg kapitalen.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapital.
- 2 Rul ned til afsnittet Kapitalanmodninger på siden Kapitaldetalje, og klik på Ny.
BEMÆRK: Du skal muligvis føje afsnittet [Kapitalanmodninger](#) til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.
- 3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af kapitalanmodning.
I følgende tabel beskrives feltoplysninger til kapitalanmodninger. Administratoren kan tilføje, omdøbe eller slette felter, så de felter, som du ser, kan derfor være forskellige fra dem i denne tabel.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om kapitalanmodning	
Anmodnings-id*	Identikator for kapitalanmodningen. Oracle CRM On Demand genererer anmodnings-id'en. (Påkrævet felt).
Navn på kapitalanmodning	Navnet på kapitalanmodningen. Grænsen er på 50 tegn. (Påkrævet felt).
Type	Angiver kapitaltypen. Firmaadministratoren kan tilpasse feltet. (Påkrævet felt). To kapitaltyper findes: <ul style="list-style-type: none"> ■ MDF'er (markedsudviklingskapital). Denne kapital ydes af firmaets salgs- eller marketingafdeling for at hjælpe en partner, forhandler eller distributør med at sælge og markedsføre dine produkter. ■ SPF'er (særlig prissætningsautorisation). Denne kapital bruges af et firma til at understøtte særlige prissætningsanmodninger. Disse anmodninger er kapitalanmodninger, som en partner afsender for at indhente en særlig pris til et produkt eller en gruppe af produkter. Denne pris anmodes normalt, så partneren kan forblive konkurrencedygtig eller få en vis avance.
Kapital	Navnet på den linkede kapital. (Påkrævet felt).

Felt	Beskrivelse
Status	Kapitalanmodningens aktuelle status. Påkrævet felt. (Påkrævet felt). Standardindstillingerne er følgende: Krav godkendt, Krav afvist, Krav afsendt, Igangværende, Forudgodkendelse afvist, Forudgodkendelse afsendt eller Forudgodkendt. Kapitaldeltagere kan ændre status til: Igangværende, Forudgodkendelse afsendt eller Krav afsendt.
Forfaldsdato	Den dato, hvor kapitalanmodningen skal være godkendt. (Påkrævet felt).
Salgsmulighed	Den salgsmulighed, som kapitalen er relateret til.
Salgsmulighedskonto	Den konto, som den relaterede salgsmulighed tilhører.
Kampagne	Bruges til at linke en kampagne til en kapital.
Marketingformål	Standardindstillingerne er Partnerincitament, Fælles marketing, Konkurrentpositionering, Ny produktlancering eller Kundefastholdelse.
Område	Standardindstillingerne er Afrika, Asien/Stillehavsområdet, Europa, Latinamerika, Mellemøsten, Ingen, Nordamerika, Nordeuropa, Andet, Sydamerika, Sydeuropa eller Verdensomspændende.
Kategori	Standardindstillingerne er Reklame, Branding, Kundebevidsthed, Direct mailing, Udstillinger, Ledelsesbevidsthed, Fælles annoncering, Andet, Lancering, Prøver, Seminar, Bonus, Messe eller Uddannelse.
Partnerprogram	Det partnerprogram, som kapitalanmodningen foretages til.
Detaljeoplysninger om kapitalanmodning	
Anmodning om forudgodkendelse	Det kapitalbeløb, som du har brug for, for at udføre dine opgaver.
Tildelt	Bruges af investeringschefen. Dette felt indeholder det beløb, der er tildelt til deltageren på basis af det anmodede beløb i feltet Anmodning om forudgodkendelse.
Kravanmodning	Når opgaven er fuldført, kræver deltageren det beløb, der er brugt på at fuldføre opgaven, vha. dette felt.
Godkendt	Bruges af investeringschefen. Dette felt indeholder det beløb, der er godkendt på basis af det krævede beløb.
Anmodningsdato	Standardangives til dags dato.
Forudgodkendelsesdato	Bruges af investeringschefen. Dette felt indeholder den dato, hvor investeringschefen godkendte det anmodede kapitalbeløb.
Beslutningsdato for krav	Bruges af investeringschefen. Dette felt indeholder den dato, hvor investeringschefen godkendte det anmodede kravbeløb.
Startdato	Begyndelsen af den periode, som brandejereren har godkendt

Felt	Beskrivelse
	kapitalanmodningen til.
Slutdato	Slutningen af den periode, som brandejereren har godkendt kapitalanmodningen til. Efter denne dato er kapitalanmodningen ikke længere gyldig.
Valuta til kapitalanmodning	Den valuta, som kapitalen blev anmodet i.
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Generelt kan ejeren opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Adgangsniveauer kan dog ændres for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Denne værdi påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører (fra siderne Rapporter og Instrumentbræt).</p>
Ændret	Navn på den person, der opretter eller opdaterer posten, efterfulgt af dato og klokkeslæt, hvor posten blev oprettet eller opdateret. Systemgenereret.
Ejerkonto	Dette er partnerkontoen, som ejeren arbejder for. Hvis ejeren er en partner, udfyldes ejerkontoen således med navnet på den partnerkonto, som partneren tilhører.
Partneransvarlig	Den partneransvarlige er ansvarlig for at vedligeholde relationen mellem partnerne og mærkevarefirmaet. Partneransvarlige fungerer som primær kontakt til partneren.
Beskrivelse	Feltet har en grænse på 250 tegn.

1 Vælg Forudgodkendelse afsendt til Status.

2 Gem posten.

Kapitalanmodningsposten vises i afsnittet Vendende kapitalanmodninger på investeringschefens Kapital-hjemmeside.

Sådan forudgodkender du en kapitalanmodning

1 Vælg kapitalanmodningen i afsnittet Ventende kapitalanmodninger på Kapital-hjemmesiden.

2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje om kapitalanmodning.

3 Gør følgende på siden Redigering af kapitalanmodning:

a Indtast den relevante dato i feltet Forudgodkendelsesdato.

b Indtast det beløb, som du godkender i feltet Tildelt.

c Opdater feltet Status til Forudgodkendt.

- 4 Gem posten.

Behandling af krav

Når investeringschefen har godkendt kapitalanmodningen, og du fuldfører den opgave, som du anmodede om kapitalen til, er du klar til at afsende et krav. Når du har afsendt kravet, kan investeringschefen gennemgå og godkende det.

Sådan afsender du et krav

- 1 Vælg en kapitalanmodning fra en kapitalanmodningsliste, som du vil afsende et krav til, eller vælg en forudgodkendt kapitalanmodning (anført i afsnittet Ventende kapitalanmodning på hjemmesiden Kapital).
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapitalanmodninger.
- 2 Klik på knappen Rediger på siden Detalje om kapitalanmodning.
- 3 Gør følgende på siden Redigering af kapitalanmodning:
 - a Indtast det beløb, som du kræver, i feltet Kravanmodning.
 - b Vælg Krav afsendt i feltet Status.
 - c Indtast en relevant dato i feltet Forfaldsdato.
- 4 Gem posten.

Sådan godkender du et krav

- 1 Vælg den kapitalanmodning (anført i afsnittet Ventende kapitalanmodning på Kapital-hjemmesiden), som du vil godkende et krav til.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapitalanmodninger.
- 2 Gennemgå det beløb, der kræves i feltet Kravanmodning, på siden Detalje om kapitalanmodning, og klik dernæst på knappen Rediger.
- 3 Gør følgende på siden Redigering af kapitalanmodning:
 - a Indtast det beløb, som du godkender, i feltet Godkendt.
 - b Indtast datoen i feltet Beslutningsdato for krav.
 - c Vælg Krav godkendt i feltet Status.

BEMÆRK: Kapitalgodkendelsesgrænse skal være sat til en tilstrækkelig værdi i din brugerpost, for at du kan godkende kapital. Kontakt firmaadministratoren, hvis godkendelsesgrænsen ikke er tilstrækkelig. Desuden tillader Oracle CRM On Demand ikke, at du godkender en kapitalanmodning, der resulterer i en negativ kapitalsaldo, medmindre afkrydsningsfeltet Tillad negativ saldo er markeret på siden Kapitaldetalje.

4 Gem posten.

Når kravet er godkendt, vises det i afsnittet Kapitaldebiteringer til kapitalanmodningen.

BEMÆRK: Du kan ikke længere redigere kapitalanmodningen, når et krav er godkendt.

Fordeling af debiteringer på kapital

Opret en debetpost for at trække et beløb fra kapitalen.

Sådan fordeler du en debitering på en kapital

1 Vælg kapitalen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapital.

2 Rul ned til afsnittet Kapitaldebiteringer på siden Kapital, og klik på Ny i titellinjen for at oprette en debetangivelse.

3 Indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af kapitaldebitering.

Navnet på kapitalanmodningen har en grænse på 50 tegn.

Gennemgang af kapitalaktivitet

Du kan gennemgå kapitalaktiviteten for poster, som du håndterer, eller for al firmaets kapital og kapitalanmodninger, hvis du er firmaets kapitaladministrator. Derved kan du overvåge og spore kapitalaktivitet.

Sådan gennemgår du en kapitalaktivitet

1 Vælg kapitalen.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kapital.

2 Rul ned til afsnittet Revisionsspor på siden Kapitaldetalje.

Listen sporer hver aktivitet vedrørende kapital, heriblandt transaktioner, datoer og involverede personer.

BEMÆRK: Du vil muligvis føje afsnittet Revisionsspor til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.

Felter til kapital

Brug siden Redigering af kapital til at tilføje en kapital eller opdatere detaljer til en eksisterende kapital. Denne side viser alle felterne til en kapitalpost.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om kapital	
Kapital-id	Kapitalidentifikatoren. Systemgenereret. (Påkrævet felt).
Kapitalnavn	Navnet på kapitalen. Grænsen er på 50 tegn. (Påkrævet felt).
Startdato Slutdato	Tidsperiode, hvor kapitalen er gyldig.
Status	Standardindstillingerne er Aktiv, Lukket, Igangværende eller Ophævet.
Type	Angiver kapitaltypen. Indstillingerne til kapitaltype er: <ul style="list-style-type: none"> ■ MDF (markedsudviklingskapital). Markedsudviklingskapital er kapital, der ydes af en producents salgs- eller marketingafdeling for at hjælpe en partner, forhandler eller distributør med at sælge dens produkter eller markedsføre producentens mærke. ■ SPA (særlig prissætningsautorisation). Særlig prissætningsautorisation tillader, at partnere anmoder om en særlig pris til et produkt eller en gruppe af produkter, der sælges.
Partner	Konti skal have feltet Partner markeret for, at de vises i denne udvælgelsesliste.
Tillad negativ saldo	Markering af dette afkrydsningsfelt gør det muligt, at kapitalen har en negativ saldo. Hvis f.eks. kapitalens saldo er \$500, kan en kapitalanmodning på \$600 godkendes. Hvis afkrydsningsfeltet ikke er markeret, viser Oracle CRM On Demand en meddelelse, der angiver, at negative saldi ikke er tilladt, hvis den kapitalgodkendende person forsøger at godkende den samme kapitalanmodning på \$600. (Påkrævet felt). Som standard er afkrydsningsfeltet er markeret.
Målbetøb	Det samlede pengebeløb, der er målrettet til kapitalen. (Påkrævet felt).
Samlede krediteringer	Skrivebeskyttet felt. Summen af alle kapitalkrediteringer, der er oprettet i afsnittet Kapitalkrediteringer.
Samlede debiteringer	Skrivebeskyttet felt. Summen af alle kapitaldebiteringer, der er oprettet i afsnittet Kapitaldebiteringer. Når et kapitalkrav er godkendt, oprettes en debetpost automatisk i afsnittet Kapitaldebitering.

Felt	Beskrivelse
Saldo	Skrivebeskyttet felt. Værdi er: (Samlede krediteringer - Samlede debiteringer).
I alt forudgodkendt	Skrivebeskyttet felt. Summen af alle kapitalanmodninger, der er godkendt til en given kapital. Når investeringschefen har godkendt en kapitalanmodning, afspejles værdien i dette felt.
Saldo efter forudgodkendelser	Skrivebeskyttet felt. Værdi er: (Samlede krediteringer - I alt forudgodkendt).
Kapitalvaluta	Kapitalvalutaen, f.eks. dollar eller euro. Brug ikonet for valutavælger til at vælge kapitalens valuta.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af kapitalposten. Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.
Beskrivelse	Grænsen er på 250 tegn.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om kapital:

- [Kapital](#) (på side 555)
- [Arbejde med hjemmesiden Kapital](#) (på side 556)
- [Håndtering af kapital](#) (på side 558)

Kurser

Et *kursus* er et struktureret uddannelsesprogram, der tilbydes med det primære mål at tilvejebringe en person en række færdigheder. Mange firmaer, især dem, der handler med komplekse produkter eller services, kræver, at deres partnere og forhandlere er tilstrækkeligt uddannet i og bekendte med det, som de sælger. Kurser bliver således en mekanisme til udbredelse af viden og oplysninger om et firmaets produkter og services. Typisk fokuserer kurser på et bestemt produkt eller en produktfamilie. Nogle gange omhandler de imidlertid også generiske begreber eller principper. Kurser kan være teoretiske eller praktiske (f.eks. praktisk træning, laboratoriebaseret osv.) eller en blanding af begge.

I Oracle CRM On Demand kan et kursus knyttes til et bestemt produkt eller et sæt produkter. Ligeledes kan et kursus også knyttes til en enkelt produktkategori, adskillige produktkategorier eller ingen overhovedet. Med standardkonfigurationen af Oracle CRM On Demand kan du også samle adskillige grundlæggende attributter for et kursus, så som varighed, gebyr, start- og slutdatoer, afhængighed af andre kurser osv.

Kurser kan tilbydes af firmaet selv, udliciteres til udnævnte uddannelsesudbydere eller begge. Med Oracle CRM On Demand kan du definere listen over tredjepartleverandører, der udbyder kurset, og publicere listen til partnere. Når et kursus er publiceret, kan partnermedarbejdere tilmelde kontakter til kurset.

Arbejde med hjemmesiden Kursus

Hjemmesiden Kursus er udgangspunktet for håndtering af kurser.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Kursus-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et kursus

Du kan oprette et kursus ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Kurser. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kursus](#) (på side 573) for at få flere oplysninger om oprettelse af kurser.

Arbejde med kursuslister

Afsnittet Lister: Kursus viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til kurser.

Kursusliste	Beskrivelse
Alle kurser	Viser alle kurser, som du kan se, uanset hvem der ejer posten.
Nyligt oprettede: Kurser	Alle kurser, der blev oprettet inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så de nyligst oprettede kurser vises først i listen.
Nyligt ændrede: Kurser	Alle kurser, der er ændret inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så de nyligst ændrede kurser vises først i listen.
Nyligt introducerede: Kurser	Alle kurser, der blev tilgængelige inden for de sidste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så de nyligst introducerede kurser vises først i listen.
Udgående kurser	Alle kurser, der er planlagt til at udløbe inden for de næste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er kronologisk, så det

Kursusliste	Beskrivelse
	kursus, der udløber først, vises først i listen.
Mine: Kurser	Alle kurser, der ejes af dig.
Mine nyligt oprettede: Kurser	Alle kurser, der er oprettet inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.
Mine nyligt ændrede: Kurser	Alle kurser, der er opdateret inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede kurser

Afsnittet Nyligt ændrede: Kurser viser de kurser, som senest er ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Kursus-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Kursus-hjemmesiden:

- Alle kurser
- Nyligt oprettede: Kurser
- Nyligt ændrede: Kurser
- Nyligt introducerede: Kurser
- Udgående kurser
- Mine: Kurser
- Mine nyligt oprettede: Kurser
- Mine nyligt ændrede: Kurser

Sådan føj du afsnit til din Kursus-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Kursus-hjemmesiden.

- 2 Klik på pilene på siden Layout til Kursus-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af kurser

Udfør følgende opgaver for at håndtere kurser:

- [Tilknytning af certificeringer til produkter, produktkategorier og løsninger](#) (på side 589)
- [Tilknytning af kurser til eksamener og certificeringer](#) (på side 571)
- [Relatering af kurser til andre kurser](#) (på side 571)
- [Synliggørelse af kurser for partnere](#) (på side 572)
- [Tilmelding til kurser](#) (på side 572)
- [Opdatering af kursustilmeldingspost](#) (på side 573)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Tilknytning af kurser til produkter, produktkategorier og løsninger

Du kan knytte kurser til et eller flere produkter, produktkategorier og løsninger. Hvis kurset kun er relevant til ét produkt eller kun én produktkategori, skal du vælge den relevante kategori i henholdsvis feltet Primært produkt eller Primært: Produkt - Kategori. Hvis kurset gælder for en løsning, mere end ét produkt eller mere end én produktkategori, skal du imidlertid følge trinnene nedenfor.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Kursus: Produkter, Kursus: Produkt - Kategorier eller Kursus: Løsninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du kurser til produkter, produktkategorier eller løsninger

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Kursus: Produkter, Kursus: Produkt - Kategorier eller Kursus: Løsninger på siden Detalje: Kursus.
- 2 Angiv produktet (eller produktkategorien) på redigeringsiden, og klik på Gem.
- 3 Gentag trinnene ovenfor så mange gange som nødvendigt for at definere alle relationerne.

BEMÆRK: Følg trinnene ovenfor for at relatere et kursus til løsninger uanset, om kurset er relateret til én løsning eller mange løsninger.

Tilknytning af kurser til eksamener og certificeringer

Et kursus afsluttes normalt med en eller flere eksamener. Hvis du består dem, modtager du et certifikat. Du kan knytte et kursus til eksamener, certificeringer eller begge.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Kursus: Eksamener eller Certificering: Kurser tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du kurser til eksamener og certificeringer

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Kursus: Eksamener eller Certificering: Kurser på siden Detalje: Kursus.
- 2 Angiv eksamen eller certificering som relevant på redigeringsiden.
- 3 Klik på Gem.
- 4 Gentag trinnene ovenfor for at tilføje yderligere eksamens- eller certifikatrelationer.

Relatering af kurser til andre kurser

I Oracle CRM On Demand kan du relatere et kursus til andre kurser. Et kursus kan være en forudsætning for et kursus, en opfølgning til et andet kursus eller en erstatning for et andet muligvis udgået kursus.

Denne oplysning indsamles kun til oplysningsformål og er hovedsageligt påtænkt som en hjælp til dig, når du præsenterer dine partnere for et helhedsbillede af de tilgængelige kurser og deres indbyrdes afhængighed. Oracle CRM On Demand gennemtvinger ikke de relationskrav, der er angivet i dette afsnit, når en kontakt tilmelder sig et kursus. F.eks. kan en fuldført tilmelding til kursus A således være defineret som en forudsætning for tilmelding til kursus B. Denne forudsætning fastholdes imidlertid ikke af Oracle CRM On Demand, og det vil være tilladt for kontakten at tilmelde sig kursus B, selv om vedkommende ikke har været tilmeldt kursus A.

BEMÆRK: For at sikre, at et kursus ikke kan relateres til sig selv, kan feltet Relateret: Kursus ikke være det samme som kurset på den overordnede side.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Relaterede: Kurser tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan relaterer du et kursus til et andet kursus

- 1 Klik på navnet på det kursus, som du vil relatere til et andet kursus, på siden Kursusliste.
- 2 Klik på Tilføj i afsnittet Relaterede: Kurser på siden Detalje: Kursus.
- 3 Vælg det relaterede kursus og relationstypen på siden Redigering af relaterede kurser. Klik dernæst på Gem.

Synliggørelse af kurser for partnere

Kurser er ikke automatisk synlige for partnere. Du kan gøre kurset synligt ved at føje partnermedarbejdere til et team og knytte det team til kursusposten.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Team: Kursus tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan gør du kurser synlige for partnere

- 1 Klik på Tilføj brugere i afsnittet Team: Kursus på siden Detaljer: Kursus.
- 2 Angiv brugernavn, teamrolle og postadgang for hver partnermedarbejder, som kurset skal være synligt for, på siden Redigering af kursussteam.
BEMÆRK: Det anbefales, at du tildeler skrivebeskyttet adgang til partnermedarbejderens teammedlemmer.
- 3 Klik på Gem.

Tilmelding til kurser

Du kan bruge Oracle CRM On Demand til at tilmelde dig et kursus og forbedre dine færdigheder inden for et bestemt produkt eller en gruppe produkter.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Tilmeldinger: Kursus tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan foretager du tilmelding til et kursus

- 1 Klik på navnet på det kursus, som du vil tilmelde dig, på siden Kursusliste.
- 2 Klik på Tilmeld-i afsnittet Tilmeldinger: Kurser- på siden Detalje: Kursus.
- 3 Vælg det kursus og den kandidat, som du vil tilmelde, på siden Redigering af kursustilmelding. Klik dernæst på Gem.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand understøtter, at samme kontakt foretager flere tilmeldinger til samme kursus, dog med visse begrænsninger. Det kan være, at en kontakt vil tilmeldes samme kursus mere end én gang af forskellige årsager, f.eks. for at fuldføre en ufuldstændig tilmelding, som opfriskning osv. Oracle CRM On Demand tillader, at en kontakt tilmeldes samme kursus gentagne gange, så længe tilmeldingsdatoerne eller ejeren af posten er forskellige.

Opdatering af kursustilmeldingspost

Kun brugere med de relevante adgangsrettigheder kan opdatere kursustilmeldingsposten. Som standard kan kun varemærkeejerrøller, så som partneransvarlig, opdatere feltet Status på tilmeldingsposten. Varemærkeejerrøller og partnerroller kan opdatere alle øvrige felter.

Firmaadministratoren kan ændre indstillingerne af standardadgangsrettighed efter behov.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Tilmeldinger: Kursus tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan opdaterer du en kursustilmeldingspost:

- 1 Klik på linket Rediger til den tilmeldingspost, som du vil ændre, i afsnittet Tilmeldinger: Kursus på siden Detaljer: Kursus.
- 2 Ret felterne efter behov.
- 3 Klik på Gem.

BEMÆRK: Standard tilladte værdier til feltet Tilmeldingsstatus er Tilmeldt, Fuldført og Ufuldstændig. Denne liste kan imidlertid konfigureres fuldstændig, og du kan ændre den, så den passer til dine forretningsbehov.

Felter til kursus

Brug siden Redigering af kursus-til at tilføje et kursus eller opdatere detaljer til et eksisterende kursus. Denne side viser alle felterne til et kursus.

TIP: Du kan også redigere kurser på siden Kursusliste og siden Detalje: Kursus. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Afsnittet Nøgleoplysninger	
Navn	Navnet på kurset. Der skelnes mellem store og små bogstaver i feltet, så du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletkurser. Feltet er påkrævet.
Type	Den kursustype, som du vil bruge til dette kursus.
Status	Kursets status, så som Planlagt eller Tilgængeligt. Administratoren kan ændre de mulige værdier til status, så du ser muligvis andre værdier end dem, der er nævnt her. Feltet er påkrævet.
Tilgængelig fra	Den dato, hvor kurset introduceres. Feltet er nyttigt, hvis du planlægger at introducere et kursus i løbet af de næste par måneder, men vil udbrede kendskab til det til partnerne før introduktionen. Hvis angivet, fastlægger feltet, om kurset vises på listen Nyligt introducerede: Kurser på Kursus-hjemmesiden.
Id: Kursus	Intern identifikator for kurset. Inden for et firma er denne identifikator typisk entydig. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke entydighed.
Primært: Produkt - Kategori	Navnet på den primære produktkategori, som kurset fokuserer på. Brug kun dette felt, hvis kursus fokuserer på en enkelt produktkategori. Lad feltet stå tomt, hvis kurset er lige relevant for flere produktkategorier, og brug det relaterede elementafsnit Kursus: Produkt - Kategorier i stedet.
Primært produkt	Det hovedprodukt, som kurset fokuserer på. Hvis eksamenen omhandler mere end ét produkt, skal du bruge det relaterede element Produkt til at indsamle listen over produkter. Brug kun dette felt, hvis kursus fokuserer på et enkelt produkt. Lad feltet stå tomt, hvis kurset er lige relevant for flere produkter, og brug det relaterede elementafsnit Kursus: Produkter i stedet.
Tilgængelig til	Den dato, hvor kurset ikke længere tilbydes. Brug dette felt til at udbrede kendskab blandt partnere til, at kurset snart ophører. Hvis angivet, fastlægger dette felt, om kurset vises på listen Udløbende: Kurser på Kursus-hjemmesiden.
Afsnittet Kursusdetaljer	
Varighed (timer)	Kursets varighed.
Længde (dage): Kursus	Kursets kalenderlængde. Kurser af længere varighed (typisk mere end 8 timer) tilbydes normalt over flere dage.
Format	Angiver kursets leveringsformat.
Medie	Angiver kursets leveringsmedie.

Felt	Beskrivelse
Ekstern entydig id	Den entydige identifikator for kurset i et eksternt system. Denne id er påkrævet, når du importerer data fra et eksternt system og skal vide, om et indgående kursus er importeret tidligere.
Website	URL-adressen til en side, der indeholder yderligere oplysninger om kurset. Feltet Website er nyttigt, hvis kursusoplysningerne lagres og vedligeholdes i en anden applikation end Oracle CRM On Demand.
Valuta	Den valuta, der bruges til gebyret.
Gebyr: Kursus	Det gebyr, der opkræves for kurset.
Betalingsindstillinger	Den metode, som du vil betale kurset med, f.eks. kreditkort eller check. Feltet kan kun indeholde en enkelt værdi. Hvis flere betalingsindstillinger er tilladt, skal du derfor definere dem som en værdi i rullelisten, f.eks. "Check eller kredit", "Kontant eller kredit" osv.
Afsnittet Kontaktoplysninger	
Kontakt	Hovedkontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet allerede findes som en kontakt i Oracle CRM On Demand.
Kontakt: Fornavn	Fornavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Efternavn	Efternavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Firma	Firmaet for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: E-mail	E-mail-adressen for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Fornavn	Fornavnet for kontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Efternavn	Efternavnet for kontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Firma	Firmaet for kontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
E-mail	E-mail-adressen for kontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Telefon	Telefonnummeret for kontaktpunktet til kurset. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af kursusposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til

Felt	Beskrivelse
	posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om kurset. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Felter til Kursustilmelding

Brug siden Tilmelding: Kursus-til at foretage tilmelding til et kursus. Siden viser alle felterne til en kursustilmelding.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om tilmelding	
Kursus	Navnet på kurset. Feltet er påkrævet.
Målsætning	Evt. målsætning for tilmelding til kurset.
Tilmeldingsdato	Standardangives til aktuel systemdato ved oprettelse. Kan ændres under og efter oprettelse.
Tilmeldingsstatus	Den aktuelle status for kursustilmeldingen. Som prækonfigureret standardangives værdien til Tilmeldt ved oprettelse.
Kandidat	Navnet på den kandidat, som vil deltage i kurset. Det skal være en kontakt, der allerede er defineret i Oracle CRM On Demand. Feltet er påkrævet.
Tilmeldingsnr.	Tilmeldingsnumre er normalt entydige, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Fuldførelsesdato	Den dato, hvor kurset blev fuldført af kandidaten.
Kursus: Partner	Det partnerfirma, som kandidaten tilmelder sig hos til det specifikke kursus.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Den aktuelle ejer af kursustilmeldingen.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om kursustilmeldingen. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Eksamener

En *eksamen* er et middel til måling af en persons kompetence i en færdighed eller en gruppe færdigheder. Eksamener er normalt det næste logiske trin efter fuldførelse af et kursus. Typisk kulminerer et kursus med en eller flere eksamener. En person forventes at registrere sig og møde frem til eksamener ved fuldførelse af kurset. Mange firmaer anser først et kursus for korrekt fuldført, hvis alle afsluttende eksamener er bestået med en mindstekarakter.

I lighed med et kursus kan en eksamen også knyttes til et produkt eller produktgrupper samt en produktkategori eller adskillige produktkategorier. I Oracle CRM On Demand kan du definere en eksamen som gældende for et specifikt produkt eller en gruppe produkter eller produktkategorier. Du kan også knytte en eksamen til et eller flere kurser, så den logiske fremrykning fra kursus til eksamen kan indsamles nøjagtigt.

Da eksamener normalt administreres og håndteres af autoriserede testserviceudbydere fremfor selve firmaet, giver Oracle CRM On Demand dig mulighed for at definere listen over sådanne tredjepartleverandører til en bestemt eksamen. Du kan bruge Oracle CRM On Demand til at registrere enhver kontakt, som du har adgang til, til en eksamen.

Arbejde med hjemmesiden Eksamen

Hjemmesiden Eksamen er udgangspunktet for håndtering af eksamener.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Eksamen-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en eksamen

Du kan oprette en eksamen ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Eksamener. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til eksamen](#) (på side 583) for at få flere oplysninger om oprettelse af eksamener.

Arbejde med eksamenslister

Afsnittet Lister: Eksamen viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til eksamener.

Eksamensliste	Beskrivelse
Alle: Eksamener	Viser alle eksamener, som du kan se, uanset ejer.
Nyligt oprettede: Eksamener	Alle eksamener, der blev oprettet inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst oprettede eksamen vises først i listen.
Nyligt ændrede: Eksamener	Alle eksamener, der er ændret inden for de sidste 30

Eksamensliste	Beskrivelse
	dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst ændrede eksamen vises først i listen.
Nyligt introducerede: Eksamener	Alle eksamener, der blev tilgængelige inden for de sidste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst introducerede eksamen vises først i listen.
Udløbende: Eksamener	Alle eksamener, der er planlagt til at udløbe inden for de næste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er kronologisk, så den eksamen, der udløber først, vises først i listen.
Mine: Eksamener	Alle eksamener, der ejes af dig.
Mine nyligt oprettede: Eksamener	Alle eksamener, der er oprettet inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.
Mine nyligt ændrede: Eksamener	Alle eksamener, der er opdateret inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede eksamener

Afsnittet Nyligt ændrede: Eksamener viser de eksamener, som senest er ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Eksamen-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Eksamen-hjemmesiden:

- Alle: Eksamener
- Nyligt oprettede: Eksamener
- Nyligt ændrede: Eksamener

- Nyligt introducerede: Eksamener
- Udløbende: Eksamener
- Mine: Eksamener
- Mine nyligt oprettede: Eksamener
- Mine nyligt ændrede: Eksamener

Sådan føjer du afsnit til din Eksamen-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Eksamen-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Eksamen-for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af eksamener

Udfør følgende opgaver for at håndtere eksamener:

- [Tilknytning af eksamener til produkter, produktkategorier og løsninger](#) (på side 580)
- [Tilknytning af eksamener til kurser og certificeringer](#) (på side 580)
- [Relatering af eksamener til andre eksamener](#) (på side 581)
- [Synliggørelse af eksamener for partnere](#) (på side 581)
- [Registrering til eksamener](#) (på side 582)
- [Opdatering af eksamensregistreringspost](#) (på side 582)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Tilknytning af eksamener til produkter, produktkategorier og løsninger

Du kan knytte eksamener til et eller flere produkter, produktkategorier og løsninger. Hvis eksamen kun er relevant til ét produkt eller kun én produktkategori, skal du vælge den relevante kategori i henholdsvis feltet Primært produkt eller Primært: Produkt - Kategori. Hvis eksamen gælder for en løsning, mere end ét produkt eller mere end én produktkategori, skal du imidlertid følge trinnene nedenfor.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Eksamen: Produkter, Eksamen: Produkt - Kategorier eller Eksamen: Løsninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du eksamener til produkter, produktkategorier eller løsninger

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Eksamen: Produkter, Eksamen: Produkt - Kategorier eller Eksamen: Løsninger på siden Detalje: Eksamen.
- 2 Angiv produktet eller produktkategorien på redigeringsiden, og klik på Gem.
- 3 Gentag trinnene ovenfor så mange gange som nødvendigt for at definere alle relationerne.

BEMÆRK: Følg trinnene ovenfor for at relatere en eksamen til løsninger uanset, om eksamen er relateret til én løsning eller mange løsninger.

Tilknytning af eksamener til kurser og certificeringer

En eksamen eller række eksamener angiver normalt korrekt fuldførelse af et certificeringskursus. Hvis du består en eller flere eksamener, består du kurset og tildeles et certifikat. Du kan knytte en eksamen til kurser, certificeringer eller begge.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Kursus: Eksamener eller Certificering: Eksamener tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du eksamener til kurser og certificeringer

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Kursus: Eksamener eller Certificering: Eksamener på siden Detalje: Eksamen.
- 2 Angiv kursus- eller certificering som relevant på redigeringsiden.
- 3 Klik på Gem.
- 4 Gentag trinnene ovenfor for at tilføje yderligere kursus- eller certifikatrelationer.

Relatering af eksamener til andre eksamener

I Oracle CRM On Demand kan du relatere en eksamen til andre eksamener. En eksamen kan være en forudsætning for en eksamen, en opfølgning til en anden eksamen eller en erstatning for en anden muligvis udgået eksamen.

Denne oplysning indsamles kun til oplysningsformål og er hovedsageligt påtænkt som en hjælp til dig, når du præsenterer dine partnere for et helhedsbillede af de tilgængelige eksamener og deres indbyrdes afhængighed. Oracle CRM On Demand gennemtvinger ikke de relationskrav, der er angivet i dette afsnit, når en kontakt registrerer sig til en eksamen. F.eks. kan korrekt fuldførelse eller beståelse af eksamen A således være defineret som en forudsætning for registrering til eksamen B. Denne forudsætning fastholdes imidlertid ikke af Oracle CRM On Demand, og det vil være tilladt for kontakten at registrere sig til eksamen B, selv om vedkommende ikke har bestået eksamen A eller slet ikke har registreret sig til den eksamen.

BEMÆRK: For at sikre, at en eksamen ikke kan relateres til sig selv, kan feltet **Relateret: Eksamen ikke være det samme som eksamenen på den overordnede side.**

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit **Relaterede: Eksamener** tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket **Rediger layout**, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan relaterer du en eksamen til en anden eksamen

- 1 Klik på navnet på den eksamen, som du vil relatere til en anden eksamen, på siden **Liste: Eksamen**.
- 2 Klik på **Tilføj** i afsnittet **Relaterede: Eksamener** på siden **Detalje: Eksamen**.
- 3 Vælg den relaterede eksamen og relationstypen på siden **Redigering af relaterede eksamener**.
- 4 Klik på **Gem**.

Synliggørelse af eksamener for partnere

Eksamener er ikke automatisk synlige for partnere. Du kan gøre eksamenen synlig ved at føje partnermedarbejdere til et team og knytte det team til eksamensposten.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit **Team: Eksamen** tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket **Rediger layout**, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan gør du eksamener synlige for partnere

- 1 Klik på **Tilføj brugere** i afsnittet **Team: Eksamen** på siden **Detaljer: Eksamen**.

- 2 Angiv brugernavn, teamrolle og postadgang for hver partnermedarbejder, som eksamenen skal være synlig for, på siden Redigering af eksamensteam.

BEMÆRK: Det anbefales, at du tildeler skrivebeskyttet adgang til partnermedarbejderens teammedlemmer.

- 3 Klik på Gem.

Registrering til eksamener

Du kan bruge Oracle CRM On Demand til at registrere dig til en eksamen og forbedre din kompetence inden for et bestemt produkt eller en gruppe produkter.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Registreringer: Eksamen tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan foretager du registrering til en eksamen

- 1 Klik på navnet på den eksamen, som du vil registrere dig til, på siden Liste: Eksamen.
- 2 Klik på Registrer i afsnittet Registreringer: Eksamen på siden Detalje: Eksamen.
- 3 Vælg den eksamen og den kandidat, som du vil registrere, på siden Redigering af eksamensregistrering.
- 4 Klik på Gem.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand understøtter, at samme kontakt foretager flere registreringer til samme eksamen, dog med visse begrænsninger. Det kan være, at en kontakt vil registrere sig til samme eksamen mere end én gang af forskellige årsager, f.eks. for at forbedre et tidligere resultat eller for at bestå en ikke-bestået eksamen eller endog for at forny et udløbet resultat. Oracle CRM On Demand tillader, at en kontakt registrerer sig til samme eksamen gentagne gange, så længe eksamensdatoerne eller ejeren af posten er forskellige.

Opdatering af eksamensregistreringspost

Kun brugere med de relevante adgangsrettigheder kan opdatere eksamensregistreringsposten. Som standard kan kun varemærkeejerroller, så som partneransvarlig, opdatere feltet Status på registreringsposten. Varemærkeejerroller og partnerroller kan opdatere alle øvrige felter.

Firmaadministratoren kan ændre indstillingerne af standardadgangsrettighed efter behov.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Registreringer: Eksamen tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan opdaterer du eksamensregistreringsposten:

- 1 Klik på linket Rediger til den registreringspost, som du vil ændre, i afsnittet Registreringer: Eksamen på siden Detaljer: Eksamen.
- 2 Ret felterne efter behov.
- 3 Klik på Gem.

BEMÆRK: Standard tilladte værdier til feltet Registreringsstatus er Registreret, Bestået og Fejlet. Denne liste kan imidlertid konfigureres fuldstændig, og du kan ændre den, så den passer til dine forretningsbehov.

Felter til eksamen

Brug siden Redigering af eksamen til at tilføje en eksamen eller opdatere detaljer til en eksisterende eksamen. Denne side viser alle felterne til en eksamen.

TIP: Du kan også redigere eksamener på siden Liste: Eksamen og siden Detalje: Eksamen. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Afsnittet Nøgleoplysninger	
Navn	Navnet på eksamenen. Der skelnes mellem store og små bogstaver i feltet, så du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubleteksamener. Feltet er påkrævet.
Type	Den eksamenstype, som du vil bruge til denne eksamen.
Status	Eksamenens status, så som Planlagt eller Tilgængelig. Administratoren kan ændre de mulige værdier til status, så du ser muligvis andre værdier end dem, der er nævnt her. Feltet er påkrævet.
Tilgængelig fra	Den dato, hvor eksamenen introduceres. Feltet er nyttigt, hvis du planlægger at introducere en eksamen i løbet af de næste par måneder, men vil udbrede kendskab til den til partnerne før introduktionen. Hvis angivet, fastlægger feltet, om eksamenen vises på listen Nyligt introducerede: Eksamener på Eksamen-hjemmesiden.
Id: Eksamen	Intern identifikator for eksamenen. Inden for et firma er denne identifikator typisk entydig. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke entydighed.
Primært: Produkt -	Navnet på den primære produktkategori, som eksamenen fokuserer på. Brug kun dette felt, hvis eksamenen fokuserer på en enkelt produktkategori. Lad feltet stå

Felt	Beskrivelse
Kategori	tomt, hvis eksamenen er lige relevant for flere produktkategorier, og brug det relaterede elementafsnit Eksamen: Produkt - Kategorier i stedet.
Primært produkt	Det hovedprodukt, som eksamenen fokuserer på. Hvis eksamenen omhandler mere end ét produkt, skal du bruge det relaterede element Produkt til at indsamle listen over produkter. Brug kun dette felt, hvis eksamenen fokuserer på et enkelt produkt. Lad feltet stå tomt, hvis eksamenen er lige relevant for flere produkter, og brug det relaterede elementafsnit Eksamen: Produkter i stedet.
Tilgængelig til	Den dato, hvor eksamenen ikke længere tilbydes. Brug dette felt til at udbrede kendskab blandt partnere til, at eksamenen snart ophører. Hvis angivet, fastlægger dette felt, om eksamenen vises på listen Udløbende: Eksamener på Eksamen-hjemmesiden.
Afsnittet Detaljer: Eksamen	
Antal spørgsmål	Det samlede antal spørgsmål i eksamenen.
Tilladt tid (minutter)	Den samlede tid (i minutter), som tillades til tage eksamenen.
Maks. score	Den højest mulige score, som du kan opnå i eksamenen.
Bestået score	Den mindste score, som du skal opnå, for at bestå eksamenen.
Gyldighed (måneder)	Længden af tid, i måneder, som eksamensscoren er gyldig.
Website	URL-adressen til en side, der indeholder yderligere oplysninger om eksamenen. Feltet Website er nyttigt, hvis eksamensoplysningerne lagres og vedligeholdes i en anden applikation end Oracle CRM On Demand.
Format	Angiver eksamenens leveringsformat.
Medie	Angiver eksamenens leveringsmedie.
Karaktergivning smetode	Den metode, hvormed eksamenen bedømmes.
Valuta	Den valuta, der bruges til gebyret.
Gebyr: Eksamen	Det gebyr, der opkræves for at tage eksamenen.
Betalingsindstillinger	Den metode, som du vil betale eksamenen med, f.eks. kreditkort eller check. Feltet kan kun indeholde en enkelt værdi. Hvis flere betalingsindstillinger er tilladt, skal du derfor definere dem som en værdi i rullelisten, f.eks. "Check eller kredit", "Kontant eller kredit" osv.
Afsnittet Kontaktoplysninger	
Kontakt	Vælg hovedkontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet allerede findes som en kontakt i Oracle CRM On Demand.

Felt	Beskrivelse
Kontakt: Fornavn	Fornavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Efternavn	Efternavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Firma	Firmaet for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: E-mail	E-mail-adressen for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Felter udfyldes automatisk. Den udfyldte værdi er baseret på det, som du vælger i feltet Kontakt.
Fornavn	Fornavnet for kontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Efternavn	Efternavnet for kontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Firma	Firmaet for kontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
E-mail	E-mail-adressen for kontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Telefon	Telefonnummeret for kontaktpunktet til eksamenen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af eksamensposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om eksamenen. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Felter til eksamensregistrering

Brug siden Registrering: Eksamen til at foretage registrering til en eksamen. Denne side viser alle felterne til en eksamensregistrering.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om registrering	
Eksamen	Navnet på eksamenen. Feltet er obligatorisk.
Målsætning	Evt. målsætning for registrering til eksamenen.
Registreringsdato	Standardangives til aktuel systemdato ved oprettelse. Kan ændres under og efter oprettelse.
Registreringsstatus	Den aktuelle status for eksamensregistreringen.
Eksamen: Partner	Det partnerfirma, der administrerer den specifikke eksamen, som kandidaten registrerer sig til.
Score udløber den	Den dato, hvor scoren eller karakteren udløber.
Kandidat	Navnet på den kandidat, som tager eksamenen. Det skal være en kontakt, der allerede er defineret i Oracle CRM On Demand. Feltet er påkrævet.
Registreringsnr.	Registreringsnumre er normalt entydige, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Fuldførelsesdato	Den dato, hvor eksamenen blev fuldført af kandidaten.
Opnået score	Den numeriske score (i givet fald), der blev opnået ved eksamen.
Opnået karakter	Bogstavskarakter (i givet fald), der blev opnået ved eksamen.
Dato: Eksamen	Den dato, hvor eksamenen blev taget.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Den aktuelle ejer af eksamensregistreringen.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om eksamensregistreringen. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Certificering

En *certificering* er bevis for en persons kompetence inden for en række færdigheder. Hvor en eksamen måler en persons kompetence, bekræfter en certificering, at personen er kompetent. Certificeringer tildeles typisk, efter en person har bestået en eller flere eksamener. Certificeringer kan derfor anses for at være en logisk følge af kurser og eksamener.

Certificeringer har normalt en tilknyttet udløbsdato, selv om det ikke er obligatorisk. Dvs. at en person med et certifikat kun kan kræve at være certificeret i en defineret periode, hvorefter vedkommende skal ansøge om certificering igen. Når en certificering har en udløbsdato, skyldes det normalt, at det tildelende firma forventer, at færdigheden eller teknologien (som certifikat blev tildelt for) udvikler sig og bliver forældet.

I modsætning til kurser og eksamener, som kan være knyttet til produkter, tildeles en certificering næsten altid for et bestemt produkt eller en bestemt gruppe produkter. Oracle CRM On Demand understøtter tilknytningen af et certifikat til kurser, eksamener, produkter, produktkategorier og løsninger. Ingen af disse tilknytninger er obligatoriske. Dvs. at du kan tilknytte lige så mange eller få af disse til en certificering efter behov. I nogle tilfælde kan du endog definere en certificering, der ikke er knyttet til kursus, eksamen, produkt, produktkategori eller løsning.

Arbejde med hjemmesiden Certificering

Hjemmesiden Certificering er udgangspunktet for håndtering af certificeringer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Certificering-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en certificering

Du kan oprette en certificering ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Certificeringer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til certificering](#) (på side 593) for at få flere oplysninger om oprettelse af certificeringer.

Arbejde med certificeringslister

Afsnittet Lister: Certificering viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til certificeringer.

Certificeringsliste	Beskrivelse
Alle certificeringer	Viser alle certificeringer, som du kan se, uanset ejer.
Nyligt oprettede: Certificeringer	Alle certificeringer, der blev oprettet inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst oprettede certificering vises først i listen.
Nyligt ændrede: Certificeringer	Alle certificeringer, der er ændret inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst ændrede certificering vises først i listen.
Nyligt introducerede: Certificeringer	Alle certificeringer, der blev tilgængelige inden for de sidste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst introducerede certificering vises først i listen.

Certificeringsliste	Beskrivelse
Udløbende: Certificeringer	Alle certificeringer, der er planlagt til at udløbe inden for de næste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er kronologisk, så den certificering, der udløber først, vises først i listen.
Mine: Certificeringer	Alle certificeringer, der ejes af dig.
Mine nyligt oprettede: Certificeringer	Alle certificeringer, der er oprettet inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.
Mine nyligt ændrede: Certificeringer	Alle certificeringer, der er opdateret inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede certificeringer

Afsnittet Nyligt ændrede: Certificeringer viser de certificeringer, som senest er ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Certificering-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Certificering-hjemmesiden:

- Alle certificeringer
- Nyligt oprettede: Certificeringer
- Nyligt ændrede: Certificeringer
- Nyligt introducerede: Certificeringer
- Udløbende: Certificeringer
- Mine: Certificeringer
- Mine nyligt oprettede: Certificeringer
- Mine nyligt ændrede: Certificeringer

Sådan føjer du afsnit til din Certificering-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Certificering-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Certificering-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af certificeringer

Udfør følgende opgaver for at håndtere certificeringer:

- [Tilknytning af certificeringer til produkter, produktkategorier og løsninger](#) (på side 589)
- [Tilknytning af certificeringer til eksamener og kurser](#) (på side 590)
- [Relatering af certificeringer til andre certificeringer](#) (på side 590)
- [Synliggørelse af certificeringer for partnere](#) (på side 591)
- [Anmodning om certificering](#) (på side 592)
- [Opdatering af certificeringsanmodningspost](#) (på side 592)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Tilknytning af certificeringer til produkter, produktkategorier og løsninger

Du kan knytte certificeringer til et eller flere produkter, produktkategorier og løsninger. Hvis certificeringen kun er relevant til ét produkt eller kun én produktkategori, skal du vælge den relevante kategori i henholdsvis feltet Primært produkt eller Primært: Produkt - Kategori. Hvis certificeringen gælder for en løsning eller flere løsninger, mere end ét produkt eller mere end én produktkategori, skal du imidlertid følge trinnene nedenfor.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Certificering: Produkter, Certificering: Produkt - Kategorier eller Certificering: Løsninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout,

Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018 **589**

hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du certificeringer til produkter, produktkategorier eller løsninger

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Certificering: Produkter, Certificering: Produkt - Kategorier eller Certificering: Løsninger på siden Detalje: Certificering.
- 2 Angiv produktet, produktkategorien eller løsningen på redigeringsiden, og klik på Gem.
- 3 Gentag trinnene ovenfor så mange gange som nødvendigt for at definere alle relationerne.

BEMÆRK: Følg trinnene ovenfor for at relatere en certificering til løsninger uanset, om certificeringen er relateret til én løsning eller mange løsninger.

Tilknytning af certificeringer til eksamener og kurser

En certificering kræver normalt, at man har gennemført et eller flere kurser. Kurserne afsluttes med en eller flere eksamener. Hvis du består dem, modtager du et certifikat. Du kan knytte en certificering til eksamener, kurser eller begge.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Certificering: Eksamener eller Certificering: Kurser tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du certificeringer til eksamener og kurser

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Certificering: Eksamener eller Certificering: Kurser på siden Detalje: Certificering.
- 2 Angiv eksamen eller kursus som relevant på redigeringsiden.
- 3 Klik på Gem.
- 4 Gentag trinnene ovenfor for at tilføje yderligere eksamens- eller kursusrelationer.

Relatering af certificeringer til andre certificeringer

I Oracle CRM On Demand kan du relatere en certificering til andre certificeringer. En certificering kan være en forudsætning for en certificering, en opfølgning til en anden certificering eller en erstatning for en anden muligvis udgået certificering.

Denne oplysning indsamles kun til oplysningsformål og er hovedsageligt påtænkt som en hjælp til dig, når du præsenterer dine partnere for et komplet billede af de tilgængelige certificeringer og deres indbyrdes afhængighed. Oracle CRM On Demand gennemtvinger ikke de relationskrav, der er angivet i dette afsnit, når en certificering tildeles. F.eks. kan det at have certificering A være defineret som en forudsætning for at blive

tildelt certificering B. Denne forudsætning fastholdes imidlertid ikke af Oracle CRM On Demand, og det vil være tilladt, at certificering B tildeles til en kontakt, selv om vedkommende ikke har certificering A.

BEMÆRK: For at sikre, at en certificering ikke kan relateres til sig selv, kan feltet **Relateret: Certificering** ikke være det samme som certificeringen på den overordnede post.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit **Relaterede: Certificeringer** tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket **Rediger layout**, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan relaterer du en certificering til en anden certificering

- 1 Klik på navnet på den certificering, som du vil relatere til en anden certificering, på siden **Liste: Certificering**.
- 2 Klik på **Tilføj** i afsnittet **Relaterede: Certificeringer** på siden **Detalje: Certificering**.
- 3 Vælg den relaterede certificering og relationstypen på siden **Redigering af relateret certificering**. Klik dernæst på **Gem**.

Synliggørelse af certificeringer for partnere

Certificeringer er ikke automatisk synlige for partnere. Du kan gøre certificeringen synlig ved at føje partnermedarbejdere til et team og knytte det team til certificeringsposten.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit **Team: Certificering** tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket **Rediger layout**, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan gør du certificeringer synlige for partnere

- 1 Klik på **Tilføj brugere** i afsnittet **Team: Certificering** på siden **Detalje: Certificering**.
- 2 Angiv brugernavn, teamrolle og postadgang for hver partnermedarbejder, som certificeringen skal være synlig for, på siden **Redigering af certificeringsteam**.

BEMÆRK: Det anbefales, at du tildeler skrivebeskyttet adgang til partnermedarbejderens teammedlemmer.

- 3 Klik på **Gem**.

Anmodning om certificering

Du kan bruge Oracle CRM On Demand til at anmode om certificering til et bestemt produkt eller en gruppe produkter.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Anmodninger: Certificering tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan anmoder du om certificering

- 1 Klik på navnet på den certificering, som du vil anmode om, på siden Liste: Certificering.
- 2 Klik på Anmodning: Certificering i afsnittet Anmodninger: Certificering på siden Detalje: Certificering.
- 3 Vælg certificeringen og kandidaten til certificeringen på siden Redigering af certificeringsanmodning. Klik dernæst på Gem.

BEMÆRK: Flere certificeringsanmodninger til den samme kontakt understøttes. Det skyldes, at kontakter kan have behov for at anmode om samme certificering mere end én gang, f.eks. hvis den eksisterende certificering er udløbet eller en tidligere anmodning blev afvist. Oracle CRM On Demand gør det derfor muligt at komme med flere anmodninger til samme certificering til samme kontakt, så længe anmodningsdatoerne er forskellige.

Opdatering af certificeringsanmodningspost

Kun brugere med de relevante adgangsrettigheder kan opdatere certificeringsanmodningsposten. Som standard kan kun varemærkeejerroller, så som partneransvarlig, opdatere feltet Status på anmodningsposten. Varemærkeejerroller og partnerroller kan opdatere alle øvrige felter.

Firmaadministratoren kan ændre indstillingerne af standardadgangsrettighed efter behov.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Anmodninger: Certificering tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan opdaterer du en certificeringsanmodningspost

- 1 Klik på linket Rediger til den anmodningspost, som du vil ændre, i afsnittet Anmodninger: Certificering på siden Detalje: Certificering.
- 2 Ret felterne efter behov.
- 3 Klik på Gem.

BEMÆRK: Standard tilladte værdier til feltet Status: Certificering er Anmodet, Tildelt og Afvist. Denne liste kan imidlertid konfigureres fuldstændig, og firmaadministratoren kan ændre den, så den passer til dine forretningsbehov.

Felter til certificering

Brug siden Redigering af certificering til at tilføje en certificering eller opdatere detaljerne til en eksisterende certificering. Denne side viser alle felterne til en certificering.

TIP: Du kan også redigere certificeringer på siden Liste: Certificering og siden Detalje: Certificering. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Afsnittet Nøgleoplysninger	
Navn	Navnet på certificeringen. Der skelnes mellem store og små bogstaver i feltet, så du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletcertificeringer. Feltet er påkrævet.
Type	Den certificeringstype, som du vil bruge til denne certificering.
Status	Certificeringens status, så som Planlagt eller Tilgængelig. Administratoren kan ændre de mulige værdier til status, så du ser muligvis andre værdier end dem, der er nævnt her. Feltet er påkrævet.
Tilgængelig fra	Den dato, hvorefter der kan anmodes om certificeringen. Hvis angivet, fastlægger feltet, om certificeringen vises på listen Nyligt introducerede: Certificeringer på Certificering-hjemmesiden.
Id: Certificering	En intern identifikator for certificeringen. Den er typisk entydig, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Primært: Produkt - Kategori	Navnet på den primære produktkategori, som kontakten certificeres til ved opnåelse af certificeringen. Brug kun dette felt, hvis certificeringen fokuserer på en enkelt produktkategori. Lad feltet stå tomt, hvis certificeringen er lige relevant for flere produktkategorier, og brug det relaterede elementafsnit Certificering: Produkt - Kategorier i stedet.
Primært produkt	Navnet på det primære produkt, som partnerfirmaet certificeres til ved opnåelse af certificeringen. Brug kun dette felt, hvis certificeringen fokuserer på et enkelt produkt. Lad feltet stå tomt, hvis certificeringen er lige relevant for flere produkter, og brug det relaterede elementafsnit Certificering: Produkter i stedet.

Felt	Beskrivelse
Tilgængelig til	Den dato, hvorefter certificeringen ikke længere tilbydes. Hvis angivet, fastlægger feltet, om certificeringen vises på listen Udløbende: Certificeringer på Certificering-hjemmesiden.
Afsnittet Detaljer: Certificering	
Gyldighed (måneder)	Længden af tid i måneder, som certificeringen er gyldig, efter den er tildelt til en kontakt. Feltet er kun til oplysningsformål. Oracle CRM On Demand sætter ikke automatisk gyldighedsperioden for en tildelt certificering.
Kan fornyes	Angiver, om du kan forny den certificering, som en kontakt er tildelt.
Website	URL-adressen til en side, der indeholder yderligere oplysninger om certificeringen. Feltet Website er nyttigt, hvis certificeringsoplysningerne lagres og vedligeholdes i en anden applikation end Oracle CRM On Demand.
Valuta	Den valuta, der bruges til gebyret.
Gebyr: Certificering	Det gebyr, der opkræves for tildeling af certificeringen.
Betalingsindstillinger	Den metode, som du vil betale certificeringen med, f.eks. kreditkort eller check. Feltet kan kun indeholde en enkelt værdi, men flere betalingsindstillinger kan være tilladt, f.eks. "Check eller kredit", "Kontant eller kredit" osv.
Afsnittet Kontaktoplysninger	
Kontakt	Kontakten til certificeringen.
Kontakt: Fornavn	Fornavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Efternavn	Efternavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Konto	Kontonavnet for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: E-mail	E-mail-adressen for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Fornavn	Fornavnet for kontaktpunktet til certificeringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Efternavn	Efternavnet for kontaktpunktet til certificeringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Firma	Firmaet for kontaktpunktet til certificeringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
E-mail	E-mail-adressen for kontaktpunktet til certificeringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.

Felt	Beskrivelse
Telefon	Telefonnummeret for kontaktpunktet til certificeringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af certificeringsposten. Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om certificeringsposten. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Felter til certificeringsanmodning

Brug siden Anmodning: Certificering til at anmode om en certificering. Siden viser alle felterne til en certificeringsanmodning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om anmodning	
Certificering	Navnet på den certificering, der anmodes om. Feltet er påkrævet.
Målsætning	Evt. målsætning for anmodning om certificeringen.
Anmodningsdato	Datoen for den anmodede certificering. Standardangives til den aktuelle systemdato ved oprettelse, men kan ændres under og efter oprettelse.
Nr.: Certificering	Certificeringsnumre, som normalt er entydige, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Kan fornys	Angiver, om den tildelte certificering kan fornys.
Kandidat	Navnet på den kandidat, som anmoder om certificering. Det skal være en kontakt, der allerede er defineret i Oracle CRM On Demand. Feltet er påkrævet.
Dato: Certificering	Den dato, hvor kandidaten blev tildelt certificeringen.
Status: Certificering	Den aktuelle status for certificeringsanmodningen.

Felt	Beskrivelse
Udløbsdato	Den dato, hvor den tildelte certificering udløber.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Den aktuelle ejer af certificeringsanmodningsposten.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om certificeringsanmodningsposten. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Akkreditering

En *akkreditering* er et partnerfirmas bevis for deres evne eller kompetence inden for salg af en vare eller levering af service af en acceptabel standard. Mens certificeringer tildeles til enkeltpersoner, tildeles akkrediteringer til et partnerfirma. Et partnerfirma tildeles en akkreditering, når flere krav er opfyldt: normalt er et af kravene, at firmaet har et foruddefineret mindste antal lønnede medarbejdere med bestemte certificeringer. På nogle måder er en akkreditering en samling certificeringer og er det næste trin i den logiske følge fra kurser til eksamener til certificeringer.

Akkrediteringer kan knyttes til produkter, produktkategorier og løsninger. De kan også relateres til andre akkrediteringer.

Arbejde med hjemmesiden Akkreditering

Hjemmesiden Akkreditering er udgangspunktet for håndtering af akkrediteringer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Akkreditering-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en akkreditering

Du kan anmode om en akkreditering ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Akkrediteringer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til akkreditering](#) (på side 602) for at få flere oplysninger om oprettelse af akkrediteringer.

Arbejde med akkrediteringslister

Afsnittet Lister: Akkreditering viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til akkrediteringer.

Akkrediteringsliste	Beskrivelse
---------------------	-------------

Akkrediteringsliste	Beskrivelse
Alle akkrediteringer	Viser alle akkrediteringer, som du kan se, uanset ejer.
Nyligt oprettede: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der blev oprettet inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst oprettede akkreditering vises først i listen.
Nyligt ændrede: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der er ændret inden for de sidste 30 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst ændrede akkreditering vises først i listen.
Nyligt introducerede: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der blev tilgængelige inden for de sidste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er omvendt kronologisk, så den nyligst introducerede akkreditering vises først i listen.
Udløbende: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der er planlagt til at udløbe inden for de næste 90 dage, og som du kan se. Standardsorteringsrækkefølgen er kronologisk, så den akkreditering, der udløber først, vises først i listen.
Mine: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der ejes af dig.
Mine nyligt oprettede: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der er oprettet inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.
Mine nyligt ændrede: Akkrediteringer	Alle akkrediteringer, der er opdateret inden for de sidste 30 dage, og som ejes af dig.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede akkrediteringer

Afsnittet Nyligt ændrede: Akkrediteringer-viser de akkrediteringer, som senest er ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Akkreditering-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Akkreditering-hjemmesiden:

- [Alle akkrediteringer](#)
- [Nyligt oprettede: Akkrediteringer](#)
- [Nyligt ændrede: Akkrediteringer](#)
- [Nyligt introducerede: Akkrediteringer](#)
- [Udløbende: Akkrediteringer](#)
- [Mine: Akkrediteringer](#)
- [Mine nyligt oprettede: Akkrediteringer](#)
- [Mine nyligt ændrede: Akkrediteringer](#)

Sådan føjer du afsnit til din Akkreditering-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Akkreditering-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Akkreditering-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af akkrediteringer

Udfør følgende opgaver for at håndtere akkrediteringer:

- [Tilknytning af akkrediteringer til produkter, produktkategorier og løsninger](#) (på side 599)
- [Relatering af akkrediteringer til andre akkrediteringer](#) (på side 599)
- [Registrering af certificeringskrav til en akkreditering](#) (på side 600)
- [Synliggørelse af akkrediteringer for partnere](#) (på side 601)
- [Anmodning om akkreditering](#) (på side 601)
- [Opdatering af akkrediteringsanmodningspost](#) (på side 602)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)

- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Tilknytning af akkrediteringer til produkter, produktkategorier og løsninger

Du kan knytte akkrediteringer til et eller flere produkter, produktkategorier og løsninger. Hvis akkrediteringen kun er relevant til ét produkt eller kun én produktkategori, skal du vælge den relevante kategori i henholdsvis feltet Primært produkt eller Primært: Produkt - Kategori. Hvis akkrediteringen gælder for en løsning eller flere løsninger, mere end ét produkt eller mere end én produktkategori, skal du imidlertid følge trinnene nedenfor.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Akkreditering: Produkter, Akkreditering: Produkt - Kategorier eller Akkreditering: Løsninger tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan knytter du akkrediteringer til produkter, produktkategorier eller løsninger

- 1 Klik på Tilføj i afsnittet Akkreditering: Produkter, Akkreditering: Produkt - Kategorier eller Akkreditering: Løsninger på siden Detalje: Akkreditering.
- 2 Angiv produktet, produktkategorien eller løsningen på redigeringsiden, og klik på Gem.
- 3 Gentag trinnene ovenfor så mange gange som nødvendigt for at definere alle relationerne.

BEMÆRK: Følg trinnene ovenfor for at relatere en akkreditering til løsninger uanset, om akkrediteringen er relateret til én løsning eller mange løsninger.

Relatering af akkrediteringer til andre akkrediteringer

I Oracle CRM On Demand kan du relatere en akkreditering til andre akkrediteringer. En akkreditering kan være en forudsætning for en akkreditering, en opfølgning til en anden akkreditering eller en erstatning for en anden muligvis udgået akkreditering.

Denne oplysning indsamles kun til oplysningsformål og er hovedsageligt påtænkt som en hjælp til dig, når du præsenterer dine partnere for et komplet billede af alle akkrediteringerne og deres indbyrdes afhængighed. Oracle CRM On Demand gennemtvinger ikke de relationskrav, der er angivet i dette afsnit, når en certificering tildes. F.eks. kan det at have akkreditering A være defineret som en forudsætning for at blive tildelt akkreditering B. Denne forudsætning fastholdes imidlertid ikke af Oracle CRM On Demand, og det vil være tilladt, at akkreditering B tildes til et partnerfirma, selv om firmaet ikke har akkreditering A.

BEMÆRK: For at sikre, at en akkreditering ikke kan relateres til sig selv, kan feltet Relateret: Akkreditering ikke være det samme som akkrediteringen på den overordnede post.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit *Relaterede: Akkrediteringer* tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket *Rediger layout*, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan relaterer du en akkreditering til en anden akkreditering

- 1 Klik på navnet på den akkreditering, som du vil relatere til en anden akkreditering, på siden *Liste: Akkreditering*.
- 2 Klik på *Tilføj* i afsnittet *Relaterede: Akkrediteringer* på siden *Detalje: Akkreditering*.
- 3 Vælg den relaterede akkreditering og relationstypen på siden *Redigering af relateret akkreditering*. Klik dernæst på *Gem*.

Registrering af certificeringskrav til en akkreditering

En *akkreditering* er et partnerfirmas bevis for dets evne eller kompetence til at levere et produkt eller en service. Du kan bruge Oracle CRM On Demand til at sætte certificeringskrav til en akkreditering. Det kan f.eks. være, at du forlanger, at mindst 10 % af medarbejderne i partnerfirmaet skal have den relevante certificering, og at mindst to medarbejdere skal være certificeret, for at firmaet kan tildeles denne akkreditering. Med andre ord skal firmaet have mindst fire medarbejdere med den relevante certificering, hvis firmaet har 40 tekniske medarbejdere på lønningslisten. Hvis der kun er 15 medarbejdere på lønningslisten, skal firmaet stadig have mindst to medarbejdere med den relevante certificering.

Oracle CRM On Demand fastholder ikke de certificeringskrav, der er nævnt i dette afsnit, når en akkreditering tildeles. Oplysningerne her er kun indsamlet til oplysningsformål og er hovedsageligt påtænkt som information til partnere om akkrediteringskravene.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit *Akkreditering: Certificering* tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket *Rediger layout*, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan registrerer du certificeringskrav til en akkreditering

- 1 Klik på navnet på den akkreditering, som du vil registrere certificeringskrav til, på siden *Liste: Akkreditering*.
- 2 Klik på *Tilføj* i afsnittet *Akkreditering: Certificering* på siden *Detalje: Akkreditering*.
- 3 Vælg den relevante certificering i valglisten *Certificering*.
- 4 Indtast et tal i feltet *Antal certificeringer*, hvis du vil definere et mindste antal medarbejdere, som skal besidde denne certificering.

- 5 Indtast en procent i feltet % medarbejdere certificeret, hvis du vil definere en mindste procentdel af medarbejdere, som skal besidde denne certificering. Klik dernæst på Gem.

Synliggørelse af akkrediteringer for partnere

Akkrediteringer er ikke automatisk synlige for partnere. Du kan gøre akkrediteringen synlig ved at føje partnermedarbejdere til et team og knytte det team til akkrediteringsposten.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Team: Akkreditering tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan gør du akkrediteringer synlige for partnere

- 1 Klik på Tilføj brugere i afsnittet Team: Akkreditering på siden Detalje: Akkreditering.
- 2 Angiv brugernavn, teamrolle og postadgang for hver partnermedarbejder, som akkrediteringen skal være synlig for, på siden Redigering af akkrediteringsteam.

BEMÆRK: Det anbefales, at du tildeler skrivebeskyttet adgang til partnermedarbejderens teammedlemmer.

- 3 Klik på Gem.

Anmodning om akkreditering

Hvis du mener, at dit firma opfylder kravene til akkreditering, kan du anmode om akkreditering fra partnerfirmaet.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Anmodninger: Akkreditering tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan anmoder du om akkreditering

- 1 Klik på navnet på den akkreditering, som du vil anmode om, på siden Liste: Akkreditering.
- 2 Klik på Anmodning: Akkreditering i afsnittet Anmodning: Akkreditering på siden Detalje: Akkreditering.
- 3 Vælg akkrediteringen og partneren på siden Redigering af akkrediteringsanmodning, og klik dernæst på Gem.

BEMÆRK: Partnerfirmaer kan have behov for at anmode om samme akkreditering mere end én gang, f.eks. hvis den eksisterende akkreditering er udløbet eller en tidligere anmodning blev afvist. Oracle CRM On Demand gør det derfor muligt at komme med flere anmodninger til samme akkreditering til samme partnerfirma, så længe anmodningsdatoerne er forskellige.

Opdatering af akkrediteringsanmodningspost

Kun brugere med de relevante adgangsrettigheder kan opdatere akkrediteringsanmodningsposten. Som standard kan kun varemærkeejerrøller, så som partneransvarlig, opdatere feltet Status på anmodningsposten. Varemærkeejerrøller og partnerroller kan opdatere alle øvrige felter.

Firmaadministratoren kan ændre indstillingerne af standardadgangsrettighed efter behov.

Før du går i gang.

Firmaadministratoren skal have gjort det relaterede oplysningsafsnit Anmodninger: Akkreditering tilgængeligt for detaljesiden. Klik på linket Rediger layout, hvis det relaterede oplysningsafsnit ikke vises på detaljesiden, og tilføj afsnittet som et vist relateret oplysningsafsnit.

Sådan opdaterer du en akkrediteringsanmodningspost:

- 1 Klik på linket Rediger til den anmodningspost, som du vil ændre, i afsnittet Anmodninger: Akkreditering på siden Detalje: Akkreditering.
- 2 Ret felterne efter behov.
- 3 Klik på Gem.

BEMÆRK: Standard tilladte værdier til feltet Status: Akkreditering er Anmodet, Tildelt og Afvist. Denne liste kan imidlertid konfigureres fuldstændig, og firmaadministratoren kan ændre den, så den passer til dine forretningsbehov.

Felter til akkreditering

Brug siden Redigering af akkreditering-til at tilføje en akkreditering eller opdatere detaljer til en eksisterende akkreditering. Denne side viser alle felterne til en akkreditering.

TIP: Du kan også redigere akkrediteringer på siden Liste: Akkrediteringer og siden Detalje: Akkreditering. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen. Administratorer kan tilføje yderligere felter, der skal være en del af en akkreditering.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

Felt	Beskrivelse
Afsnittet Nøgleoplysninger	
Navn	Navnet på akkrediteringen. Der skelnes mellem store og små bogstaver i feltet, så du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletakkrediteringer. Feltet er påkrævet.
Type	Den akkrediteringstype, som du vil bruge til denne akkreditering.
Status	Akkrediteringens-status, så som Planlagt eller Tilgængelig. Administratoren kan ændre de mulige værdier til feltet Status, så du ser muligvis andre værdier end dem, der er nævnt her. Feltet er obligatorisk.
Tilgængelig fra	Den dato, hvorfra akkrediteringen er tilgængelig. Hvis angivet, fastlægger feltet, om akkrediteringen vises på listen Nyligt introducerede: Akkrediteringer på Akkreditering-hjemmesiden.
Id: Akkreditering	En intern identifikator for akkrediteringen. Den er typisk entydig, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Primært: Produkt - Kategori	Navnet på den primære produktkategori, som partnerfirmaet certificeres til ved opnåelse af akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis akkrediteringen fokuserer på en enkelt produktkategori. Lad feltet stå tomt, hvis akkrediteringen er lige relevant for flere produktkategorier, og brug det relaterede elementafsnit Akkreditering: Produkt - Kategorier i stedet.
Primært produkt	Navnet på det primære produkt, som partnerfirmaet certificeres til ved opnåelse af akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis akkrediteringen fokuserer på et enkelt produkt. Lad feltet stå tomt, hvis akkrediteringen er lige relevant for flere produkter, og brug det relaterede elementafsnit Akkreditering: Produkter i stedet.
Tilgængelig til	Den dato, hvorefter akkrediteringen ikke længere vil være tilgængelig. Hvis angivet, fastlægger feltet, om akkrediteringen vises på listen Udløbende: Akkrediteringer på Akkreditering-hjemmesiden.
Afsnittet Detaljer: Akkreditering	
Gyldighed (måneder)	Længden af tid i måneder, som akkrediteringen er gyldig, efter den er tildelt til et partnerfirma.
Kan fornys	Angiver, om du kan forny den akkreditering, som et partnerfirma er tildelt.
Website	URL-adressen til en side, der indeholder yderligere oplysninger om akkrediteringen. Feltet Website er nyttigt, hvis akkrediteringsoplysningerne lagres og vedligeholdes i en anden applikation end Oracle CRM On Demand.
Valuta	Den valuta, der bruges til gebyret.
Gebyr: Akkreditering	Det gebyr, der opkræves for tildeling af akkrediteringen.

Felt	Beskrivelse
Betalingsindstillinger	Den metode, som du kan betale akkrediteringen med, f.eks. kreditkort eller check. Feltet kan kun indeholde en enkelt værdi. Flere betalingsindstillinger kan være tilladt, f.eks. "Check eller kredit", "Kontant eller kredit" osv.
Afsnittet Kontaktoplysninger	
Kontakt	Vælg hovedkontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet allerede findes som en kontakt i Oracle CRM On Demand.
Kontakt: Fornavn	Fornavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Efternavn	Efternavnet på den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: Konto	Kontonavnet for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Kontakt: E-mail	E-mail-adressen for den kontakt, der er valgt i feltet Kontakt. Feltet udfyldes automatisk på basis af det, som du vælger i feltet Kontakt.
Fornavn	Fornavnet for kontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Efternavn	Efternavnet for kontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Firma	Firmanavnet for kontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
E-mail	E-mail-adressen for kontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Telefon	Telefonnummeret for kontaktpunktet til akkrediteringen. Brug kun dette felt, hvis kontaktpunktet ikke allerede er defineret i Oracle CRM On Demand.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af akkrediteringsposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om akkrediteringsposten. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

Felter til akkrediteringsanmodning

Brug siden Anmodning: Akkreditering til at anmode om en akkreditering. Siden viser alle felterne til en akkrediteringsanmodning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om anmodning	
Akkreditering	Navnet på den akkreditering, der anmodes om. Feltet er påkrævet.
Målsætning	Evt. målsætning for anmodning om akkrediteringen.
Anmodningsdato	Datoen for den anmodede akkreditering. Standardangives til den aktuelle systemdato ved oprettelse, men kan ændres under og efter oprettelse.
Nr.: Akkreditering	Akkrediteringsnummeret, som normalt er entydigt, men Oracle CRM On Demand fastholder ikke entydighed.
Kan fornyes	Angiver, om den tildelte akkreditering kan fornyes.
Partner	Navnet på det partnerfirma, der anmoder om akkreditering. Feltet er påkrævet.
Dato: Akkreditering	Den dato, hvor partnerfirmaet blev tildelt akkrediteringen.
Status: Akkreditering	Den aktuelle status for akkrediteringsanmodningen.
Udløbsdato	Den dato, hvor den tildelte akkreditering udløber.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Den aktuelle ejer af akkrediteringsanmodningsposten.
Beskrivelse	Yderligere oplysninger om akkrediteringsanmodningen. Feltet har en grænse på 2.000 tegn.

9

Life Sciences

Oracle CRM On Demand indeholder forskellige posttyper til naturvidenskabelige oplysninger og til håndtering af medicinsalgprocessen.

Følgende faner er tilgængelige i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition:

Begivenhed. Brug disse sider for at håndtere begivenheder, f.eks. uddannelsesbegivenheder eller kundebegivenheder og inviterede til de begivenheder.

Kontakts stat - Licens. Brug disse sider til at registrere detaljer om statslicensen (eller anden jurisdiktion) til at udøve lægegerning og validere signaturer til prøver, der udleveres af en salgsrepræsentant.

Lagerperiode. Brug disse sider til at organisere salgsstyrken med henblik på planlægning og evaluering af metrikker (f.eks. for at udføre foreløbige revisionsoptællinger, endelige revisionsoptællinger og afstemninger).

Prøvetransaktion. Brug disse sider til at oprette, opdatere og spore forskellige typer prøvetransaktioner (overførsler, anerkendelser, justeringer og udleveringer af prøvetransaktioner) og tilknyttede transaktionselementer.

Allokering. Brug disse sider til at allokere prøver til slutbrugere og til at spore mængden af prøveprodukter samt den periode, som prøveprodukter kan distribueres i.

Prøveparti. Brug disse sider til at spore partinumre til prøveprodukter.

Ansvarsfraskrivelse til prøve. Brug disse sider til at oprette, opdatere og spore ansvarsfraskrivelser til prøveprodukter.

Meddelelsesplan. Brug disse sider til at håndtere meddelelsesplaner (præsentationer, der leveres via en pc eller tablet-pc til salgsbrugere).

Element i meddelelsesplan. Brug disse sider til at angive de elementer, der udgør en meddelelsesplan.

Relation for element i meddelelsesplan. Brug disse sider til at angive et præsentationselement og levere valgfrie oplysninger, der understøtter det primære element i meddelelsesplan.

Blokeret produkt. Brug disse sider til at angive, at bestemte produkter er blokeret til bestemte kontakter.

HCP-kontaktallokering. Brug disse sider til at oprette, opdatere og slette de allokeringer, der er knyttet til sundhedsprofessionelle.

Processer i Life Sciences

Du kan udføre følgende opgaver vha. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition:

Sporing af begivenheder

Du kan planlægge og spore begivenheder, f.eks. en uddannelsesbegivenhed, vha. begivenhedssiderne. En begivenhed kan være en kort session på en kundes kontor eller en kompleks række seminarer eller nationale salgsmøder for et firma. Se [Begivenheder](#) (på side 611) for at få flere oplysninger om planlægning og sporing af begivenheder.

Forretningsplanlægning

Sider til forretningsplanlægning giver et grundlag for forretningsplanlægningsaktiviteter inden for medicinalindustrien. Du kan sætte mål og målsætninger til konti, kontakter og produkter. Du kan linke disse mål og målsætninger til langsigtede strategiske planer, kortsigtede målsætninger, hierarkiske kontoplaner, planer for nøgleopinionsledere eller varemærkeplaner. Se [Forretningsplanlægning](#) (på side 403) for at få flere oplysninger om håndtering af forretningsplaner.

Indsamling af kontakt- og kontodetaljer og planlægning af salgsbesøg

Du kan indsamle og lagre detaljerede oplysninger om salgsbesøg vha. besøgsaktivitetsdelen på siderne *Detalje: Kontakt* og *Detalje: Konto*. Disse sider indeholder en liste over besøgsaktiviteter og viser besøghistorikken til en kontakt eller konto. Se [Kontakter](#) (på side 305) for at få flere oplysninger om brug af kontaktsiderne. Se [Konti](#) (på side 281) og [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209) for at få flere oplysninger om brug af kontosiderne.

Planlægning af salgsbesøg

Salgsrepræsentanter kan udføre planlægningsopgaver før besøg hos en konto ved at gennemgå de tilknyttede kontakt- og kontorelationer. De kan også gennemgå de bedste kontakttidspunkter til kontakter og kontaktens gyldige medicinske licens. Denne planlægning giver en salgsrepræsentant mulighed for at fastlægge følgende:

- Hvilke produkter, der skal forklares
- Hvor mange prøver eller lanceringsvarer, der skal udleveres
- Hvilken underskrift, der skal indsamles for at fuldføre salgsbesøget

Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215), [Sporing af bedste kontakttidspunkter](#) (på side 322) og [Licenser for kontakts stat](#) (på side 619) og [Massebesøgsplanlægning](#) (på side 220) for at få flere oplysninger om disse opgaver.

Indsamling af kundeoplysninger for at imødekomme lovgivningsmæssige retningslinjer

Du kan indsamle følgende oplysninger om kundebesøg:

- Produkter detaljeret
- Prøver udleveret til kunder
- Prøver anmodet af kunder
- Lanceringsvarer eller uddannelsesmateriale udleveret til kunder
- Diskuterede meddelelsesplaner

- Meddelelsesresponser
- Indsamlede kundeunderskrifter

Disse oplysninger kræves typisk for at opfylde kravene hos den amerikanske Food and Drug Administration (FDA) og lignende kontorer i andre lande. Du kan lagre disse oplysninger på siden Liste: Besøgsaktivitet til en kontaktdetaljepost. Se følgende for at få flere oplysninger om aktivitetssiderne:

- [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193)
- [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209)
- [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)

Håndtering af prøver

Administratorer af prøver kan udføre forretningsprocesser, så som oprettelse af lagerperioder, allokeringsposter og prøvelagerposter til salgsrepræsentanter. Salgsrepræsentanter kan oprette lagerrevisionsrapporter, som anmodet af prøveadministratorerne, og kan lukke eller afstemme lagerperioder. Desuden kan salgsrepræsentanter justere lagerbeholdninger, overføre prøver ind og ud samt udlevere prøver, der kræver udleveringstransaktioner. Se [Håndtering af prøver](#) (på side 622) for at få flere oplysninger om disse opgaver.

Håndtering af kundepræsentationer

Salgs- og marketingorganisationer kan håndtere deres multimedie- eller grafikfilindhold, oprette meddelelsesplaner og distribuere disse meddelelsesplaner til salgsstyrken i marken. Salgsorganisationer kan dernæst levere skræddersyede præsentationer til kunder, som automatisk indsamler metrikker vedrørende kundersvar. Disse metrikker overføres til marketingorganisationen til analyse. Brug Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition med en offline-klientapplikation. Klienten kræves for at foretage præsentationer til kunder og indsamle metrikker over kundersvar. Brug personaliseret indholdslevering (Personalized Content Delivery (PCD)), en type salgspresentationssoftware, for at håndtere præsentationsindholdet og meddelelsesplanerne. Se [Personaliseret indholdslevering](#) (på side 715) for at få flere oplysninger om PCD.

Håndtering af analyser

En salgsrepræsentant, en marketingorganisation, et ledelsesteam eller et administrativt team i et medicinalfirma kan oprette detaljerede analytiske rapporter i Oracle CRM On Demand Answers. Besøgshistorik, Begivenheder og PCD indeholder analysekomponenter, der gør det muligt at håndtere analyser i disse områder af Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Se [Instrumentbrætter](#) (på side 1321) og [Rapporter](#) (på side 927) for at få flere oplysninger om brug af Oracle CRM On Demand Answers.

Oprettelse af integrationsbegivenheder og arbejdsgangregler

Integrationsbegivenheder understøttes til følgende biovidenskabsposttyper og biovidenskabsrelaterede posttyper:

- Aktivitet
- Forretningsplan
- Kampagne

- Kontakts stat - Licens
- Begivenhed
- Kapital
- Kapitalanmodning
- HCP-kontaktallokering
- Lagerperiode
- MDF-anmodning
- Meddelelsesplan
- Målsætning
- Rækkefølge
- Prøvelager
- Prøveparti
- Prøveanmodning
- Prøveanmodningselement
- Prøvetransaktion
- Transaktionselement

Se Om integrationsbegivenheder og Oprettelse af arbejdsgangregler for at få flere oplysninger om integrationsbegivenheder og arbejdsgangregler.

Udførelse af aktivitetsvurderinger

Hvis firmaadministratoren har konfigureret scripts til aktivitetsvurdering, vil du kunne udføre vurderinger på opgaver, aftaler, opkald eller planlagte besøg til en konto eller kontakt. Se Opsætning af vurderingsscripts og [Brug af aktivitetsvurderingsscripts](#) (på side 236) for at få flere oplysninger om vurderinger.

Tilføjelse af bøger til Life Sciences-posttyper

Bøger understøttes til følgende biovidenskabsposttyper og biovidenskabsrelaterede posttyper:

- Allokering
- Forretningsplan
- Begivenhed
- HCP-kontaktallokering
- Rapporten Lagerrevision
- Lagerperiode
- Målsætninger
- Prøveparti

■ Prøvetransaktion

Du kan fastlægge den bog, som en bruger ser som standard i Bog-vælgeren til hver posttype. Se Opsætning af standardbøger efter posttype til en bruger for at få flere oplysninger. Se Bogstyring for at få flere oplysninger om bøger generelt.

Begivenheder

Brug begivenhedssiderne til at planlægge og spore begivenheder, så som et uddannelsesseminar, et symposium eller en kundebegivenhed. En begivenhed kan være en kort session på en kundes kontor eller en kompleks række seminarer eller et nationalt salgsmøde.

BEMÆRK: Selv om begivenheden og de tilknyttede posttyper for inviteret er pakket med Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition, kan du anmode om, at Oracle CRM On Demand Customer Care konfigurerer dem til dit firma, selv om firmaet ikke er et firma, der bruger Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af begivenheder, kan fanen Begivenhed være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Begivenhed

Hjemmesiden Begivenhed er udgangspunktet for håndtering af begivenheder.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Begivenhed. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en begivenhed

Du kan oprette en begivenhed ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste begivenheder. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til begivenhed](#) (på side 617) for at få flere oplysninger.

Arbejde med begivenhedslistes

Afsnittet Lister: Begivenhed viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til en begivenhed.

Begivenhedsliste	Filtre
Alle begivenheder	Alle begivenheder sorteret alfabetisk efter begivenhedsnavn
Alle begivenheder denne måned	Begivenheder med status Aktiv, Igangværende eller Planlagt og med startdato, der ligger i den aktuelle måned.

Begivenhedsliste	Filtre
Alle aktuelle begivenheder	Begivenheder, der opfylder begge disse betingelser: <ul style="list-style-type: none"> Status = Aktiv, Igangværende eller Planlagt Startdato ligger i intervallet 30 dage før dags dato til 60 dage efter dags dato.
Nyligt oprettede begivenheder	Alle begivenheder sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede begivenheder	Alle begivenheder sorteret efter ændringsdato
Mine begivenheder	Begivenheder med dit navn i feltet Ejer

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede begivenheder

Afsnittet Mine nyligt ændrede begivenheder viser de begivenheder, som du senest har ændret.

Visning af begivenhedsrelaterede opgaver

Afsnittet Begivenhedsrelaterede opgaver viser de opgaver, som du er tildelt, sorteret efter forfaldsdato og dernæst prioritet. Følgende oplysninger vises også:

- **Forfaldsdato.** Dato, hvor opgave skal være afsluttet, som angivet af dig eller din manager.
- **Pil.** Prioriteten til opgaver, som angivet af dig eller din manager, f.eks. 1 - Høj, 2 - Mellem eller 3 - Lav. Opgaveprioriteten angives af pile: pil op for høj prioritet, ingen pil for mellemprioritet og pil ned for lav prioritet.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren ændrer fremvisningsværdierne til feltet Prioritet fra standardværdierne (f.eks. fra standardværdien *1 - Høj* til værdien *Højest*), viser Oracle CRM On Demand ikke pile i feltet Prioritet til opgavelisterne, medmindre firmaadministratoren bruger følgende mønstre: *1-label*, *2-label* eller *3-label*, hvor *label* er det navn, som firmaadministrator giver opgaveprioriteten. I det tilfælde viser Oracle CRM On Demand en pil-op for *1-label*, ingen pil for *2-label*, en pil-ned for *3-label* og ingen pil for evt. øvrige fremvisningsværdier. F.eks. viser Oracle CRM On Demand en pil-op for værdien *1 - Min højeste*, men den viser ingen pil for værdien *Min højeste*. Oracle CRM On Demand viser ingen pile til nogen tilpassede værdier, som firmaadministratoren føjer til valglister til feltet Prioritet. Se [Ændring af valglister](#) for at få flere oplysninger om ændring af standardværdierne til valglister, så som feltet Prioritet.

- **Emne.** Opgavens titel. Klik på linket for at gennemgå opgaven.
- **Begivenhed.** Begivenhed, der er knyttet til opgaven.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Begivenhed-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Begivenhed:

- Begivenhedsrelaterede opgaver
- Nyligt oprettede begivenheder
- Nyligt ændrede begivenheder
- Mine nyligt oprettede begivenheder
- Mine nyligt ændrede begivenheder
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Begivenhed-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Begivenhed-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Begivenhed-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Begivenhed for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om begivenhed:

- [Begivenheder](#) (på side 611)
- [Håndtering af begivenheder](#) (på side 613)
- [Felter til begivenhed](#) (se "[Felter til begivenhed](#)" på side 617)

Håndtering af begivenheder

Se følgende for at få oplysninger om håndtering af begivenheder og inviterede:

- [Spring af inviterede til begivenheder](#) (på side 614)
- [Om begivenheds- og aftalesynkronisering](#) (på side 237)

BEMÆRK: Funktionen Begivenheder er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)

- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med poster](#) (på side 49)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om begivenhed:

- [Begivenheder](#) (på side 611)
- [Felter til begivenhed](#) (se "[Felter til begivenhed](#)" på side 617)
- [Arbejde med hjemmesiden Begivenhed](#) (på side 611)

Sporing af inviterede til begivenheder

Du kan udføre følgende handlinger med inviterede:

- Spor de inviterede til en begivenhed efter deres signatur, f.eks. for at bekræfte den inviteredes deltagelse ved en handelsmessebegivenhed, og lagre feedback om invitationen til begivenheden. Du kan også valgfrit se kundeemne-, salgsmuligheds- eller kontoposter som relaterede oplysningselementer til begivenheden.
- Tilføj et ubegrænset antal inviterede til en begivenhed. Det maksimale antal inviterede, som du kan tilføje ad gangen, er imidlertid 145. Dvs. du kan tilføjet et ubegrænset antal inviterede, men i grupper på op til 145 personer.
- Tilføj en enkelt inviteret eller flere inviterede til en begivenhed fra en begivenhedsdetaljeside. Du kan også tilføje en enkelt kontakt som en inviteret til en begivenhed fra en kontaktdetaljeside.

Sådan sporer du inviterede til en begivenhed (fra en begivenhedspost)

- 1 Vælg begivenhedsposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af begivenheder.
- 2 Rul ned til afsnittet Inviterede på siden Detaljer om begivenhed.

BEMÆRK: Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at føje afsnittet Inviterede til detaljesidelayoutet.

3 Tilføj inviterede på titellinjen Inviterede ved at gøre et af følgende:

- Klik på Ny for at føje en enkelt inviteret til begivenheden ad gangen.
- Klik på Tilføj for at føje op til fem inviterede til begivenheden ad gangen.
- Klik på Tilføj liste for at føje mere end fem inviterede til begivenheden ad gangen.

BEMÆRK: Hvis du planlægger at bruge begivenhedsposten i Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen, skal du ikke klikke på Tilføj liste for at tilføje inviterede, da ændringssporingen, der er påkrævet til synkronisering, ikke understøttes til denne posttype. Klik på Tilføj eller Ny i stedet. Hvis du klikker på Tilføj eller Ny, åbner du forskellige detaljesider til inviterede, hvor du kan opdatere enkelte poster for inviteret eller op til fem poster ad gangen. Hvis du klikker på Tilføj liste, åbner du et kontaktsøgevindue, hvor du kan vælge mere end fem kontakter som inviterede ad gangen.

4 Hvis du klikkede på Ny eller Tilføj, skal du udfylde eller opdatere følgende oplysninger på siden Detalje: Inviterede:

- a Klik på ikonet Opslag i feltet Kontaktnavn for at vælge en eksisterende kontakt, der skal tilføjes som inviteret. (Feltet er påkrævet).
Begivenhedsnavnet standardangives til begivenhedsnavnet fra siden Detalje: Begivenhed.
- b Vælg den inviteredes status i rullelisten i feltet Status for inviteret. Statusstatus sættes til Ventende. (Feltet er påkrævet).
- c Tilføj oplysningerne til felterne Sessionsdetaljer og Kommentarer efter behov.
- d Gem posten Inviterede.

BEMÆRK: Afhængig af om du klikker på Ny eller Tilføj på titellinjen Inviterede, åbner du forskellige detaljesider til inviterede, hvor du kan opdatere enkelte poster for inviteret eller flere poster ad gangen.

5 Hvis du klikkede på Tilføj liste, skal du vælge alle de kontakter, som du vil tilføje som inviterede, i kontaktsøgevinduet, og klikke på OK, når du er færdig med dine valg.

BEMÆRK: Du kan filtrere søgningen vha. Bøger, og du kan søge efter kontonavn, kontaktttype, efternavn og fornavn. Du kan også tilføje nye kontakter fra søgevinduet ved at klikke på Ny. Hvis du skal opdatere nogen af standardværdierne til felterne for inviterede til Inviterede-poster, der er oprettet, skal du redigere dem vha. indbygget redigering på siden Detalje: Begivenhed eller bruge siden Detalje: Inviteret.

6 Opdater felterne på siden Detalje: Begivenhed efter behov.

Se [Felter til begivenhed](#) (på side 617) for at få oplysninger om felter til begivenhed.

7 Hvis inviterede til begivenheden skal forsyne deres signaturer, f.eks. for at bekræfte deres deltagelse i begivenheden, og hvis administratoren har konfigureret feltet Underskrevet status på layoutet til siden Inviteret, kan du tjekke dette felts status i hver af posterne for inviteret.

Når en underskrift er indhentet, validerer og sætter en ekstern applikation, såsom Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, feltet Underskrevet status via webservicer. Når dette felt er sat, kan du ikke rydde det vha. Oracle CRM On Demand UI. For at se yderligere detaljer til signaturen, såsom kontaktnavn eller dato og klokkeslæt for indhentning af signatur, skal du se den signaturrelaterede elementpost til kontaktposten, der svarer til den inviterede.

- 8 Hvis administratoren har konfigureret kundeemne-, salgsmuligheds- eller kontoposterne som relaterede oplysningselementer, kan du klikke på Tilføj for at tilføje konti eller kundeemner eller salgsmuligheder, der er målrettet til begivenheden.

Du kan fjerne hvilke som helst af de konti, kundeemner eller salgsmuligheder, der findes i de relaterede oplysningselementafsnit efter behov ved at klikke på linket Slet i rullelisten Rediger.

BEMÆRK: Du kan ikke oprette nye konti, kundeemner eller salgsmuligheder i de relaterede oplysningselementafsnit. Administratoren kan også konfigurere begivenhedsposter som relaterede oplysningselementer til konto-, kundeemne- eller salgsmulighedsposter, så du kan se alle de begivenheder, som en konto, et kundeemne eller en salgsmulighed deltager i.

- 9 Gem begivenhedsposten.
- 10 (Valgfrit) Til enhver begivenhedspost kan du oprette en ny Inviteret-post fra siden Detalje: Inviteret på følgende måde:

- a Gå til afsnittet Inviterede i posten Begivenhed, og vælg Vis i rullelisten til en Inviteret-post.
- b Klik på Ny på siden Detalje: Inviteret, og udfyld felterne til den nye Inviteret-post.
- c Klik på Gem for at gemme den nye Inviteret-post.

Oracle CRM On Demand returnerer dig til detaljesiden for den første inviterede, der er opstillet i afsnittet Inviterede. Gå tilbage til siden Detalje: Begivenhed for at se den nye Inviteret-post, som du har oprettet. Den nyligt oprettede Inviteret-post er opstillet i afsnittet Inviterede.

Sådan sporer du inviterede til en begivenhed (fra en kontaktpost)

- 1 Vælg kontaktposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af kontakter.
- 2 Rul ned til afsnittet Begivenhed på kontaktdetaljesiden.
BEMÆRK: Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at føje afsnittet Begivenhed til detaljesidelayoutet.
- 3 Klik på Ny for at føje en enkelt inviteret til begivenheden på begivenhedstitellinjen.
På redigeringsiden til inviterede standardangives kontaktnavnet til kontrakten fra siden Detalje: Kontakt.
- 4 Vælg den inviteredes status i rullelisten i feltet Status for inviteret. (Feltet er påkrævet).
Statusstatus sættes til Ventende.

- 5 Brug opslagsvælgeren til begivenheder for at vælge en begivenhed til den inviterede. (Feltet er påkrævet).
- 6 Tilføj oplysningerne til felterne Sessionsdetaljer og Kommentarer efter behov.
- 7 Gem posten Inviterede.

Oracle CRM On Demand opstiller kontakten som en inviteret under afsnittet Inviterede på siden Detalje: Begivenhed og opstiller begivenheden under afsnittet Begivenhed på siden Detalje: Kontakt.

Felter til begivenhed

Brug siden Redigering af begivenhed til at tilføje en begivenhed eller opdatere detaljer til en eksisterende begivenhed. Denne side viser alle felterne til en begivenhed.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Detaljeoplysninger om begivenhed	
Navn	Navn på begivenheden på op til 150 tegn. Påkrævet felt som standard.
Lokation	Grænsen er på 100 tegn.
Startdato	Standardangives til aktuel dato og aktuelt klokkeslæt. Påkrævet felt som standard.
Slutdato	Standardangives til én time efter aktuel dato og aktuelt klokkeslæt. Påkrævet felt som standard.
Bekræftelsesdato	Måldato for udsendelse af bekræftelse om begivenheden til inviterede.
Status	Begivenhedens status. Standardværdier er Aktiv, Annulleret, Fuldført, Igangværende, Inaktiv og Planlagt.
Type	Typen af begivenhed. Grænsen er på 30 tegn. Standardværdier er Cd-rom præsentation, Konference, Hospital - Udstilling, Tidsskriftsklub, Frokost og undervisning, Møde, Stuegang, Seminar, Symposium, Messe og Handel.
Budget	Budgetbeløb i den valuta, som du angiver. Standarden er sat til systemvalutaen. Administratoren sætter valutaen vha. feltet Aktivitetsvaluta. Dette felt skal føjes til sidelayoutet Begivenhed af firmaadministratoren, hvis du vil bruge det. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få oplysninger om tilføjelse af felter på sidelayout.
Maks. deltagere	Maks. antal inviterede, der kan deltage i denne begivenhed.

Felt	Beskrivelse
Produkt	<p>Produkt, som du vil fremhæve under begivenheden. Du kan vælge produktet eller produktkategorien, men ikke begge.</p> <p>Firmaadministratoren navigerer til Admin. og klikker på Indholdsstyring for at tilføje produkter.</p>
Produktkategori	<p>Produktkategori, som du vil fremhæve under begivenheden. Du kan vælge produktet eller produktkategorien, men ikke begge.</p> <p>Firmaadministratoren navigerer til Admin. og klikker på Indholdsstyring for at tilføje produktkategorier.</p>
CME - Kredit	<p>Antal CME-point (Continuing Medical Education) til denne begivenhed.</p> <p>BEMÆRK: Administratoren kan tilpasse dette felt ved at bruge et mere generisk navn, så som EU-kredit for efteruddannelseskredit.</p>

Yderligere oplysninger

Ejer	<p>Ejeren af begivenhedsposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Ejers fulde navn	Ejeren af begivenhedsposten.
Begivenhedsmål sætning	Grænsen er på 500 tegn. Påkrævet felt som standard.
Beskrivelse	Grænsen er på 250 tegn.
Sessionsdetaljer	Detaljer vedrørende session. Grænsen er på 500 tegn.
Ejers fulde navn	Ejeren af begivenhedsposten.
Ændret	Dato og bruger, der sidst ændrede denne begivenhed.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om begivenhed:

- [Begivenheder](#) (på side 611)
- [Arbejde med hjemmesiden Begivenhed](#) (på side 611)
- [Håndtering af begivenheder](#) (på side 613)

Licenser for kontakts stat

Brug siderne for licens for kontakts stat til at oprette, opdatere og spore licenser for en kontakt.

En *licens for kontakts stat* registrerer detaljer om statslicensen (eller en anden jurisdiktion) til at praktisere lægevirksomhed. Den bruges til at validere underskrifterne til prøver, som en salgsrepræsentant udleverer (f.eks. en salgsrepræsentant fra et medicinalfirma) til en kontakt (f.eks. en læge). En læge har kun én gyldig, aktiv licens til hver stat på et givet tidspunkt. Licenser til at praktisere inden for en bestemt jurisdiktion kan fornys. Hvis implementeringen ligger uden for USA, er feltet Stat ikke påkrævet.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om licens for kontakts stat, kan fanen Kontakts stat - Licens være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Kontakts stat - Licens

Hjemmesiden Kontakts stat - Licens er udgangspunktet for håndtering af licensposter for kontakts stat.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Kontakts stat - Licens. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en licens for kontakts stat

Du kan oprette en ny licens for kontakts stat ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede licenser for kontakts stat. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til licens for kontakts stat](#) (på side 621) for at få flere oplysninger.

Arbejde med licenslister for kontakts stat

Afsnittet Lister: Licens for kontakts stat viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til licenser for kontakts stat.

Licensliste for kontakts stat	Filtre
Alle licenser for kontakts stat	Alle licenser for kontakts stat, som du kan se, uanset hvem der ejer licensen.
Nyligt ændrede licenser for kontakts stat	Alle licenser for kontakts stat med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige-licenser for kontakts stat

Afsnittet Nyligt ændrede licenser for kontakts stat viser de licenser, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Kontakts stat - Licens

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Kontakts stat - Licens:

- Nyligt oprettede licenser for kontakts stat
- Nyligt ændrede licenser for kontakts stat
- Mine nyligt oprettede licenser for kontakts stat
- Mine nyligt ændrede licenser for kontakts stat
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Kontakts stat - Licens).

Sådan tilføjer du afsnit til hjemmesiden Kontakts stat - Licens

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Kontakts stat - Licens.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til hjemmesiden Kontakts stat - Licens for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af licenser for kontakts stat

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af kontakts statslicenser:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de

standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om licens for kontakts stat:

- [Licenser for kontakts stat](#) (på side 619)
- [Arbejde med hjemmesiden Kontakts stat - Licens](#) (på side 619)
- [Felter til licens for kontakts stat](#) (på side 621)

Felter til licens for kontakts stat

Brug siden Redigering af licens for kontakts stat til at tilføje en licens for kontakts stat eller opdatere detaljer til en eksisterende licens. Denne side viser alle felterne til en licens for en kontakts stat.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om licenser for kontakts stat på siden Liste: Licens for kontakts stat og siden Detalje: Licens for kontakts stat. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til licens for kontakts stat.

Felt	Beskrivelse
Kontakt	Kontakten til denne statslicenspost, typisk en læge eller repræsentant fra et medicinalfirma. Klik på ikonet Opslag for at vælge en kontakt. (Påkrævet).
Licensnr.	Kontaktens licensnummer, f.eks. PS4231732. (Påkrævet).
Stat	Den amerikanske stat eller jurisdiktion, der er knyttet til licensnummeret. Brug valglisten til at vælge staten, f.eks. <i>NJ</i> for New Jersey. BEMÆRK: Hvis din jurisdiktion er uden for USA, er feltet Stat ikke påkrævet.
Udløbsdato	Den dato, hvor licensen udløber (MM/DD/ÅÅÅÅ), f.eks. 10/31/2009. Brug kalenderikonet til at vælge udløbsdatoen.
Status	Status for licensen, som kan være Aktiv eller Inaktiv. <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiv. Sæt dette felt til Aktiv, når statslicensen er valideret. ■ Inaktiv. Sæt dette felt til Inaktiv, når statslicensen ikke længere er påkrævet.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om licenser for kontakts stat:

- [Licenser for kontakts stat](#) (på side 619)
- [Arbejde med hjemmesiden Kontakts stat - Licens](#) (på side 619)
- [Håndtering af licenser for kontakts stat](#) (på side 620)
- Angivelse af maks. antal gange, som kontakter kan prøvetages uden en gyldig statslicens

Håndtering af prøver

De fleste større lægemiddelproducenter leverer gratis prøver til sundhedsprofessionelle som en del af deres normale salgsaktiviteter. I USA reguleres distributionen af prøver af den amerikanske Food and Drug Administration (FDA) og skal afstemmes mindst én gang årligt. I dette emne beskrives, hvordan du håndterer og vedligeholder et elektronisk lager over prøver og lanceringsvarer vha. styring af prøver i Oracle CRM On Demand. Administratorer kan konfigurere og vedligeholde et prøvelager og overvåge levering af prøver, overførsler, modtagelser, afvigelser, justeringer og lageroptællinger. Slutbrugere benytter styring af prøver i Oracle CRM On Demand til at spore et elektronisk lager over prøvebeholdninger, oprette prøveoverførsler, anerkende modtagelse af prøveoverførsler og justere lagerbeholdninger til afstemningsformål.

Styring af prøver i Oracle CRM On Demand giver prøveadministratorer og salgsrepræsentanter mulighed for at måle og overvåge udleveringer af prøver på hvert niveau i organisationen. Se følgende emner for at få flere oplysninger om forskellene mellem prøveadministratorers og slutbrugeres opgaver.

Scenarie for håndtering af prøver

I dette emne gives et eksempel på den proces, der udføres af en prøveadministrator og salgsrepræsentanter (slutbrugere), som distribuerer prøver til sundhedsprofessionelle. Dit firma følger muligvis en anden proces alt efter firmaets behov.

Et medicinalfirma har nye produkter, der skal markedsføres. Prøveadministratoren føjer produkterne til databasen, tilknytter evt. partinumre, allokere prøver til salgsrepræsentanterne og overfører prøver til managere og salgsrepræsentanter i marken for at konfigurere et prøvelager. Salgsrepræsentanterne besøger dernæst lægerne i deres salgsområder og udleverer de nye prøver. Efter en måned kræver hovedkontoret, at hver salgspresident afstemmer sit lager. Salgsrepræsentanten angiver først en endelig optæling af hver lagerpost, og en ny lagerperiode begynder. Salgsrepræsentanten opdager, at der er afvigelser i lageret, når afstemningen køres. Når de nødvendige justeringer er foretaget, udfører salgsrepræsentanten en afstemning, der er korrekt, og markerer lageret som Fuldført og Afstemt.

I dette scenarie er prøveadministratorer ansvarlige for deres firmas prøvelager og for at sikre, at lovgivningsmæssige regler og bestemmelser overholdes. I denne rolle er de ansvarlige for etablering af et masterprøvelager og dernæst for overførsel af prøver til hver slutbruger. Når slutbrugere modtager en forsendelse, afsender de en kvittering eller bekræftelse. Oracle CRM On Demand angiver automatisk de modtagne prøver i deres lageroptællinger.

I dette scenarie kan salgsrepræsentanten, salgsrepræsentantens manager og prøveadministratoren overvåge afvigelser mellem afsendte mængder og modtagne mængder.

Administratorprocedurer

Prøveadministratorer kræver administrative ansvarsområder i styring af prøver i Oracle CRM On Demand for at kunne udføre følgende opgaver:

- Definere prøver som produkter og føje dem til databasen i Oracle CRM On Demand. Se [Indholdsstyring](#) for at få flere oplysninger om opsætning af produkter til firmaet.
- Definere partinumre og knytte partinumre til prøveprodukter, hvis din organisation bruger partinumre til at spore prøver. Se [Prøvepartier](#) (på side 693) for at få flere oplysninger.
- Konfigurere et lager af prøver. Hver post i prøvelageret indeholder oplysninger til salgsrepræsentanten om det produkt, der er blevet kategoriseret som kvalificeret til udlevering af prøve. Se [Prøvelager](#) (på side 634) for at få flere oplysninger.
- Konfigurere allokeringer og allokere prøver til salgsrepræsentanter. Allokeringsposten fastlægger den tidsperiode, hvor prøveprodukter leveres til salgsrepræsentanten til distribution til klinikker, hospitaler eller lægekontakter, når et besøg med udlevering af prøve udføres. Allokeringsposten definerer også de begrænsninger, der er knyttet til prøven (f.eks. maks. mængde, der kan udleveres ved et besøg). Se [Allokeringer](#) (på side 684) for at få flere oplysninger.

Se [HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 689) eller [Blokerede produkter](#) (på side 754) for at få flere oplysninger om allokeringer, hvis prøvestyringsskemaet understøtter blokering af et produkt fra en bestemt sundhedsprofessionel (HCP) eller understøtter begrænsning af mængden af et bestemt produkt, der er tilgængeligt for den sundhedsprofessionelle.

- Konfigurere en lagerperiode, som er den definerede periode, inden for hvilken flytning af prøver eller lanceringsvarer kan spores. Administratorer og salgsrepræsentanter udfører alle første optællinger, foreløbige revisionsoptællinger, endelige revisionsoptællinger, rapportering og afstemninger inden for lagerperioden. Se [Lagerperiode](#) (på side 624) for at få flere oplysninger.
- Overføre prøver til slutbrugere i marken. Se [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646) for at få flere oplysninger.
- Overvåge prøveaktiviteter. Aktiviteter til overvågning omfatter udleveringer af prøver, overførsler af prøver mellem medarbejdere og hovedkontoret, brugerlageroptællinger og lagerjusteringer. Se [Overvågning af prøveaktiviteter](#) (på side 675) for at få flere oplysninger.
- Kontroller elektroniske signaturer. Elektroniske signaturer opsamles af salgsrepræsentanter og lagres i databasen i Oracle CRM On Demand. Se [Kontrol af elektroniske signaturer](#) (på side 672) for at få flere oplysninger om signaturer.

Slutbrugerprocedurer

Slutbrugerne er de salgsrepræsentanter, der distribuerer prøver til sundhedsprofessionelle, og de udfører følgende opgaver:

- Anerkender modtagelse af prøvelager (dvs. prøveoverførsler). Se [Anerkendelse af modtagelse af prøvelager](#) (på side 636) for at få flere oplysninger.
- Overfører prøver til andre slutbrugere eller tilbage til hovedkontoret. Salgsrepræsentanter kan udveksle prøver mellem hinanden og returnere prøver (f.eks. prøver, der er udløbet) til hovedkontoret. Se [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646) for at få flere oplysninger.
- Udleverer prøver under salgsbesøg til kunder. Se [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652) for at få flere oplysninger.

- Opsaml elektroniske signaturer til de prøver, der udleveres. De elektroniske signaturer, der opsamles af salgsrepræsentanter, uploades til databasen i Oracle CRM On Demand. Se [Om elektroniske signaturer](#) (på side 672) for at få flere oplysninger om signaturer.
- Udfører foreløbige lageroptællinger efter behov. Se [Anmodning om en foreløbig lageroptælling](#) (på side 630) for at få flere oplysninger.
- Lukker lagerperioder efter behov. Se [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631) for at få flere oplysninger.
- Redegør for evt. afvigelser i lagerposter ved at udføre lagerjusteringer og afsende andre transaktioner. Se [Justeringer af prøvetransaktioner](#) (se "Justering af prøvetransaktioner" på side 648), [Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner](#) (på side 650) og [Visning af udleveringstransaktioner](#) (på side 650) for at få flere oplysninger.
- Afstemmer lageret efter behov. Se [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636) for at få flere oplysninger.

Krav til håndtering af prøver

Følgende krav gælder for administratorer og slutbrugere:

- **Administratorer.** Før du kan håndtere prøver i Oracle CRM On Demand, skal administratorer først definere produkterne. Se [Indholdsstyring](#) for at få flere oplysninger om opsætning af produkter til firmaet.
- **Slutbrugere.** Før slutbrugere kan udlevere prøver, skal de have en tilknyttet allokeringsspost til prøverne, og de skal anerkende modtagelse af prøverne. Se [Allokeringer](#) (på side 684) og [Anerkendelse af modtagelse af prøvelager](#) (på side 636) for at få flere oplysninger om allokeringer og anerkendelser.

For at håndtere prøver skal administratorer og slutbrugere desuden have privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver i deres brugerrolle. Se [Kontrol af elektroniske signaturer](#) (på side 672) for at få oplysninger om indstillingerne for brugerrolle og adgangsprofil, som er påkrævet for at kontrollere elektroniske signaturer.

Lagerperiode

Brug lagerperioodesiderne til at oprette, opdatere og spore lagerperioder. En *lagerperiode* er en defineret periode, hvor al flytning af prøver eller lanceringsvarer (udleveringer af prøver, modtagelser, overførsler og lagerjusteringer) kan spores. Lagerperioden defineres af prøveadministratoren for kundefirmaet. Den bruges til at organisere salgsstyrken med henblik på planlægning og evaluering af metrikker.

Prøveadministratorer og salgsrepræsentanter udfører alle første optællinger, foreløbige revisionsoptællinger, endelige revisionsoptællinger og afstemninger inden for lagerperioden:

- **Startoptælling.** Startoptællingen udføres af salgsrepræsentanten ved modtagelse af et ny lager. Salgsrepræsentanter skal fysisk optælle alle prøver, som de modtager, og bekræfte, at varerne er i deres besiddelse. Se [Anerkendelse af modtagelse af prøvelager](#) (på side 636) for at få flere oplysninger.
- **Foreløbig lageroptælling.** Prøveadministratoren kan anmode om en foreløbig revisionsoptælling når som helst. Det er en anmodning om at optælle lageret og rapportere på det. En foreløbig revisionsoptælling udføres ofte som en revision i særlige tilfælde, hvor f.eks. potentielt bedrageri er forekommet, eller der forekommer at være et procesproblem med sporing af lageret. Optællingen fungerer som et kontrolpunkt for prøveadministratoren. Se [Anmodning om en foreløbig lageroptælling](#) (på side 630) for at få flere oplysninger.

- **Endelig revisionsoptælling.** Prøveadministratoren anmoder om den endelige revisionsoptælling. I dette tilfælde nærmer lagerperioden sig sin slutning, og der skal redegøres for alle prøver. Salgsrepræsentanten skal tælle og logge det endelige fysiske antal til hver prøve og afsende den endelige revisionsrapport. Salgsrepræsentanten kan gå til hjemmesiden Lagerrevision (rapport) og oprette en ny lagerrevisionsrapport for at oprette en revisionsrapport. Salgsrepræsentanten kan også udløse automatisk oprettelse af den endelige revisionsrapport. Se [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631) for at få flere oplysninger.
- **Afstemning.** Når den endelige revisionsoptælling er fuldført, skal salgsrepræsentanten afstemme lageret. Til denne afstemning sammenlignes sporingen af interne prøvetransaktioner med den endelige fysiske optælling. Alle afvigelser logges. Hvis ingen afvigelser findes, er afstemningen korrekt, og lagerperioden markeres som afstemt. Se [Rettelse af afvigelser i fysisk og elektronisk optælling](#) (på side 652) og [Afstemning af en lagerperiode](#) (på side 632) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om lagerperiode, kan fanen Lagerperiode være udeladt i din opsætning.

Typer lagerperioder

Da afstemning af prøvelager kan se så ofte som en gang om måneden, gør styring af prøver i Oracle CRM On Demand det muligt at afstemme så ofte, som prøveadministratoren anmoder om det. Af hensyn til maksimal fleksibilitet findes tre typer lagerperioder.

I følgende tabel beskrives de forskellige typer lagerperioder.

Lagerperiode	Beskrivelse
Aktiv	Den indeværende periode. Den viser ingen slutdato, og den er ikke afstemt. Du kan indtaste en hvilken som helst type prøvetransaktion, heriblandt tilføjelse af nye produkter. Lageroptællinger justeres som relevant.
Inaktiv	En tidligere, uafstemt periode. Den viser en slutdato, men den er ikke afstemt endnu. Du kan indtaste en hvilken som helst type prøvetransaktion, undtagen nye produkter til lageret. Lageroptællingerne påvirkes som relevant. Standardkonfigurationen til Oracle CRM On Demand leverer én inaktiv periode.
Afstemt	En tidligere, inaktiv periode. Den viser en slutdato og er afstemt korrekt. Du kan ikke udføre transaktioner på denne låste og lukkede lagerperiode.

Standardkonfigurationen til styring af prøver i Oracle CRM On Demand indeholder tre uafstemte perioder: en aktiv periode og to inaktive perioder. Du kan have flere afstemte lagerperioder, men kun én aktiv lagerperiode kan være åben på et hvilket som helst tidspunkt.

Arbejde med hjemmesiden Lagerperiode

Hjemmesiden Lagerperiode er udgangspunktet for håndtering af lagerperioder. Siden indeholder adskillige afsnit og viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Lagerperiode-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med lagerperioder.

Oprettelse af en lagerperiode

Kun firmaets prøveadministrator kan oprette en lagerperiode. Salgsrepræsentanter kan ikke oprette lagerperioder. Prøveadministratoren opretter den første lagerperiode til hver salgsrepræsentant, som bruger Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Se Oprettelse af lagerperioder til brugere og [Oprettelse af poster](#) (på side 53) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lagerperiodelister

Afsnittet Liste: Lagerperiode-viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til lagerperioder.

Lagerperiodeliste	Filtre
Alle lagerperioder	Alle lagerperioder, som du kan se, uanset hvem der ejer lagerperioden.
Nyligt ændrede lagerperioder	Alle lagerperioder med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige lagerperioder

Afsnittet Nyligt ændrede lagerperioder-viser de lagerperioder, der senest er ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Lagerperiode-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Lagerperiode:

- Nyligt oprettede lagerperioder
- Nyligt ændrede lagerperioder
- Mine nyligt oprettede lagerperioder

- Mine nyligt ændrede lagerperioder
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Lagerperiode-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Lagerperiode-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Lagerperiode-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Lagerperiode-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerperioder:

- [Lagerperiode](#) (på side 624)
- [Felter til lagerperiode](#) (på side 633)
- [Håndtering af lagerperioder](#) (på side 627)

Håndtering af lagerperioder

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af lagerperioder:

- [Tilføjelse af prøvelager til en lagerperiode](#) (på side 628)
- [Tilføjelse af prøvetransaktioner til en lagerperiode](#) (på side 629)
- [Tilføjelse af bøger til en lagerperiode](#) (på side 629)
- [Oprettelse af en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode](#) (på side 630)
- [Anmodning om en foreløbig lageroptælling](#) (på side 630)
- [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631)
- [Afstemning af en lagerperiode](#) (på side 632)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerperioder:

- [Lagerperiode](#) (på side 624)
- [Felter til lagerperiode](#) (på side 633)
- [Arbejde med hjemmesiden Lagerperiode](#) (på side 625)

Tilføjelse af prøvelager til en lagerperiode

Prøveadministratorer bruger siden Redigering af prøvelager til at tilføje et linjeelement for prøvelager til en lagerperiode for en salgsrepræsentant eller opdatere detaljer til et eksisterende linjeelement. Denne side viser alle felterne til et prøvelager.

Salgsrepræsentanter kan ikke tilføje eller slette linjeelementer for prøvelager i en lagerperiode. Salgsrepræsentanter skal imidlertid redigere feltet Fysisk optælling i linjeelementet i en lagerperiode, når foreløbige og endelige revisionsoptællinger udføres. Se [Anmodning om en foreløbig lageroptælling](#) (på side 630) og [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631) for at få flere oplysninger om revisionsoptællinger.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan føje linjeelementer for prøvelager til en lagerperiode.

Sådan føjer du et linjeelement for prøvelager til en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den ønskede lagerperiodepost.
- 2 Klik på Ny i afsnittet Prøvelager på siden Detalje: Lagerperiode.
- 3 Udfyld de påkrævede felter på siden Redigering af prøvelager. Klik dernæst på Gem.

Se [Felter til prøvelager](#) (på side 637) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

BEMÆRK: Denne procedure er egnet, hvis du tilføjer et mindre antal produkter. Det anbefales, at du opretter en importfil (bestående af de relevante lagerposter), hvis du skal tilføje flere lagerposter, og anmoder firmaadministratoren om at indlæse dataene i lagerperioden.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om prøvelager:

- [Prøvelager](#) (på side 634)
- [Håndtering af prøvelager](#) (på side 634)
- [Felter til prøvelager](#) (på side 637)

Tilføjelse af prøvetransaktioner til en lagerperiode

Brug siden Redigering af prøvetransaktion til at tilføje et linjeelement for prøvetransaktion til en lagerperiode eller opdatere detaljer til et eksisterende linjeelement. Denne side viser alle felterne til en prøvetransaktion.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan føje prøvetransaktioner til en lagerperiode.

Sådan føjer du en prøvetransaktion til en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den ønskede lagerperiodepost.
- 2 Klik på Ny i afsnittet Prøvetransaktioner på siden Detalje: Lagerperiode.
- 3 Udfyld de påkrævede felter på siden Redigering af prøvetransaktion. Klik på Gem.
Se [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om prøvetransaktion:

- [Prøvetransaktioner](#) (på side 642)
- [Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion](#) (på side 642)
- [Håndtering af prøvetransaktioner](#) (på side 645)
- [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676)

Tilføjelse af bøger til en lagerperiode

Brug følgende procedure for at føje bøger til den aktive lagerperiode. Når du føjer en bog til den aktive lagerperiode, kan du ændre eller fjerne bogen. Denne procedure antager, at bogen vises som et relateret element på siden Detalje: Lagerperiode. Se Tilpasning af layout af relateret element for at få flere oplysninger om visning af relaterede elementer.

Sådan føjer du en bog til en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den ønskede lagerperiodepost.
- 2 Klik på Tilføj i afsnittet Bog på siden Detalje: Lagerperiode.
- 3 Vælg den bog, som du vil føje til lagerperioden, i Bog-vælgeren, og klik dernæst på OK.
Se Bogstyring for at få flere oplysninger om bøger.
- 4 Luk lagerperioden efter behov ved at klikke på knappen Luk.

Når en lagerperiode lukkes, genereres en lagerrevisionsrapport, og en ny lagerperiode oprettes. Alle oplysninger om prøvelager og bog, der er knyttet til den lukkede lagerperiode, kopieres til den nye

lagerperiode og lagerrevisionsrapport. Se [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631) for at få flere oplysninger.

Oprettelse af en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode

Brug siden Redigering af lagerrevisionsrapport til at oprette en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode eller opdatere detaljer til en eksisterende rapport. Denne side viser alle felterne til en lagerrevisionsrapport.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode.

Sådan opretter du en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den ønskede lagerperiodepost.
- 2 Klik på Ny i afsnittet Lagerrevisionsrapporter på siden Detalje: Lagerperiode.
- 3 Udfyld de påkrævede felter på siden Redigering af lagerrevisionsrapport, og klik på Gem.

Se [Felter til lagerrevisionsrapport](#) (se "[Felter til rapporten Lagerrevision](#)" på side 640) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

Du kan ikke ændre en lagerrevisionsrapport, efter du har oprettet den. Hvis der noteres en fejl i en genereret lagerrevisionsrapport, skal du lave en lagerjustering for at rette fejlen først og dernæst generere en ny lagerrevisionsrapport, når lagerjusteringen er behandlet.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerrevisionsrapporter:

- [Rapporten Lagerrevision](#) (på side 639)
- [Håndtering af lagerrevisionsrapporter](#) (på side 639)
- [Felter til rapporten Lagerrevision](#) (på side 640)

Anmodning om en foreløbig lageroptælling

Når salgsrepræsentanter vender tilbage til deres kontor, skal de generelt udføre en fysisk lageroptælling. De anmoder om en foreløbig lageroptælling, som giver dem mulighed for at revidere deres lager af prøver og afsende oplysningerne til prøveadministratoren. Prøveadministratoren udsteder et behov for en fysisk revision af lageret. Den foreløbige revisionsoptælling udføres ofte som en særrevision, når der er forekommet et potentielt bedrageri, eller der forekommer at være et procesproblem med sporing af lageret. Den fungerer som et kontrolpunkt for prøveadministratoren.

Du kan optælle det fysiske lager når som helt under den aktive, uafstemte lagerperiode. Kun aktive lagerperioder tages i betragtning, når du anmoder om en foreløbig lageroptælling.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan anmode om en foreløbig lageroptælling.

Sådan anmoder du om en foreløbig lageroptælling

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den lagerperiodepost, hvor du vil udføre en revision.
 - 2 Indtast en værdi i feltet Fysisk optælling til hvert linjeelement for prøvelager.
Den værdi, som du indtaster i feltet Fysisk optælling, skal svare til de fysiske mængder, der er disponible til hvert produkt.
 - 3 Klik på Foreløbig optælling.
Dernæst sker følgende:
 - Værdien i feltet Sidste fysiske optælling ændres for at afspejle værdien af den fysiske mængde før værdien af den aktuelle fysiske mængde. Dernæst kan du validere og sammenligne den gamle fysiske optælling med den nye fysiske optælling.
 - En ny lagerrevisionsrapport oprettes, hvor alle linjeelementer er kopieret fra det aktuelle lager.
 - Den aktuelle lagerperiode forbliver åben.
- BEMÆRK:** Knappen Foreløbig optælling er kun aktiveret til lagerperioder, der er aktive.

Lukning af en lagerperiode

Når en lagerperiode lukker, skal salgsrepræsentanten tælle og logge den endelige fysiske optælling til hver prøve og afsende den endelige revisionsrapport. Salgsrepræsentanten afsender den endelige revisionsoptælling (efter produkt eller partinummer) ved at lukke lagerperioden. Når du lukker en lagerperiode, lukker du den og udløser oprettelse af en lagerrevisionsrapport. Du kan kun lukke aktive lagerperioder.

Lukning af en lagerperiode er også et vigtigt trin i [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636).

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan lukke en lagerperiode.

Sådan lukker du en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den lagerperiodepost, som du vil lukke.
- 2 Indtast en værdi i feltet Fysisk optælling til hvert linjeelement for prøvelager.
Den værdi, som du indtaster i feltet Fysisk optælling, skal svare til den fysiske mængde, der er disponibel til hvert produkt.
- 3 Klik på Luk.

Følgende sker, når du klikker på Luk:

- Den lagerperiode, som du åbnede i trin 1, lukkes ved at tildele en slutdato for lagerperiode, og en ny lagerperiode oprettes med alle de poster, der fandtes i den gamle lagerperiode.
- Værdierne fra feltet Fysisk optælling (i prøvelagerposterne) i den gamle lagerperiode kopieres til feltet Primobeholdning (i de tilsvarende prøvelagerposter) i den nye lagerperiode.
- Alle prøver, der ikke er udløbet, kopieres fra den gamle lagerperiode til den nye lagerperiode.
- Evt. udløbne prøver med en mængde, der er større end nul, kopieres fra den gamle lagerperiode til den nye lagerperiode.
- Alle bogoplysninger, der er knyttet til den gamle lagerperiode, kopieres til den nye lagerperiode.
- En lagerrevisionsrapport oprettes. Alle oplysninger om prøvelager og bog, der er knyttet til den gamle lagerperiode, kopieres til den nye lagerrevisionsrapport.

BEMÆRK: Når du klikker på knappen Luk, vises en fejlmeddelelse, hvis lagerperiodens status ikke er Aktiv, eller hvis feltet Fysisk optælling er tomt i en af prøvelagerposterne.

- 4 Gå tilbage til siden Liste: Lagerperiode, og åbn den samme lagerperiodepost, som du åbnede i trin 1.

Bemærk, at en lagerrevisionsrapport er oprettet som en underordnet til den lukkede lagerperiode. Lagerrevisionsrapporten indeholder et snapshot af lagerperioderne og den endelige fysiske optælling, når lagerperioden lukker. Lagerrevisionsrapporten og dens tilknyttede poster låses, kan ikke ændres og forbliver som et historisk revisionsspor til prøveadministratoren.

Afstemning af en lagerperiode

Salgsrepræsentanter skal afstemme deres prøver mindst én gang om året. Du kan starte afstemninger på forskellige tidspunkter i løbet af året, men kun i lagerperioder, der er lukket. Alle transaktioner, der er knyttet til en lagerperiode, skal fuldføres, før lagerperioden kan afstemmes fuldt ud.

Afstemning af en lagerperiode er det sidste trin i [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636).

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan afstemme en lagerperiode.

Sådan afstemmer du en lagerperiode

- 1 Bor ned på feltet Startdato på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den lagerperiodepost, som du vil afstemme.

Den lagerperiode, som du åbner, skal være lukket. Du kan kun afstemme en periode, hvis der ikke er nogen forskel mellem den fysiske optælling og den mængde, som Oracle CRM On Demand beregner, og hvis der ikke er nogen ventende transaktioner i lagerperioden.

- 2 Klik på Afstem.

En fejlmeddelelse vises, hvis en af følgende betingelser er sand:

- Transaktioner med status Igangværende er knyttet til lagerperioden.
- Der er tidligere lagerperioder, som stadig er åbne.

- Variansen er ikke inden for en acceptabel grænse. I øjeblikket er variansen sat til nul.

- 3 Gå tilbage til siden Liste: Lagerperiode, og åbn den samme lagerperiodepost, som du åbnede i trin 1. Hvis afstemningen er gennemført, er flaget Afstemt markeret.

BEMÆRK: Slutbrugere skal oprette overførselstransaktioner for prøver, der er overført til en anden repræsentant eller returneret til hovedkontoret for perioden før afstemningen. Mobilbrugere skal også synkronisere deres lokale database med serverdatabasen, før en lageroptælling afsendes. Denne synkronisering er vigtig, hvis de registrerer prøver, der er modtaget i en tidligere periode, eller hvis de registrerer prøver, der er modtaget i en periode, der endnu ikke er aktiv.

Felter til lagerperiode

Brug siden Redigering af lagerperiode til at tilføje en lagerperiode eller opdatere detaljer til en eksisterende lagerperiode. Denne side viser alle felterne til en lagerperiode.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om lagerperioder på siden Liste: Lagerperiode og siden Detalje: Lagerperiode. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til lagerperiode. De fleste af felterne er skrivebeskyttet for salgsrepræsentanter, men kan redigeres af prøveadministratorer. Feltet Aktiv og feltet Afstemt sættes automatisk af Oracle CRM On Demand i henhold til, om en lagerperiode er fuldført eller er afstemt.

Felt	Beskrivelse
Startdato	Startdatoen for denne lagerperiode.
Slutdato	Den dato, hvor denne lagerperiode udløber.
Aktiv	<p>Dette afkrydsningsfelt sættes automatisk af Oracle CRM On Demand og angiver, om lagerperioden er aktiv eller lukket:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis markeret, er denne lagerperiode i øjeblikket aktiv. Alle aktuelle, udleverede prøver og lanceringsvarer bruger denne aktive lagerperiode til behandling. ■ Hvis ikke markeret, er denne lagerperiode fuldført eller er lukket og er inaktiv. <p>Se Lukning af en lagerperiode (på side 631) for at få flere oplysninger.</p>
Ejer	Ejeren af denne lagerperiode.
Oprettet	Dato og bruger, der oprettede lagerperioden.
Ændret	Dato og bruger, der sidst ændrede lagerperioden.
Afstemt	Oracle CRM On Demand markerer automatisk dette afkrydsningsfelt. Det angiver, om afstemningsprocessen er kørt korrekt for denne lagerperiode:

Felt	Beskrivelse
	<ul style="list-style-type: none">■ Hvis markeret, er lagerperioden fuldt afstemt uden afvigelser, er inaktiv og låst.■ Hvis ikke markeret, er lagerperioden ikke afstemt korrekt. <p>Se Afstemning af en lagerperiode (på side 632) for at få flere oplysninger.</p>

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerperioder:

- [Lagerperiode](#) (på side 624)
- [Håndtering af lagerperioder](#) (på side 627)
- [Arbejde med hjemmesiden Lagerperiode](#) (på side 625)

Prøvelager

Brug prøvelagersiderne til at oprette, opdatere og spore prøvelagerposter.

En *prøvelager*post fortæller salgsrepræsentanten om produktet, der er kategoriseret som kvalificeret til udlevering af en prøve. Prøveadministratoren godkender produktet og tildeler en mængde til salgsrepræsentanten. Salgsrepræsentanten kan beholde prøven, indtil den kan distribueres til en valideret læge, klinik eller hospitalsfacilitet. En prøvelagerpost kan defineres på produktniveau eller på prøvepartiniveau. Regler om den mængde, der kan distribueres til en given kontakt, bevares i allokeringsposten til produktprøven. Allokeringsposten og prøvelagerposten sporer salgsbesøgets fremskridt og udleveringen af en prøve eller lanceringsvare.

Om sporingsprocessen til prøvelagerposter

Når prøveadministratoren sender prøveforsendelser til slutbrugere i marken, skal salgsrepræsentanten anerkende modtagelse af prøvelageret. Salgsrepræsentanten skal fysisk modtage prøvelageret, tælle det og bekræfte mængden. Denne proces udgør udgangspunktet for processen til sporing af prøvelager og resulterer ultimativt i afstemning af lageret i slutningen af lagerperioden.

I løbet af lagerperioden kan salgsrepræsentanten have anmodninger fra prøveadministrationsmanageren om at udføre revisioner på et lager. Salgsrepræsentanten bruger dernæst prøvelagerposterne til at generere en lagerrevisionsrapport. Når en lagerperiode slutter, tælles lageret og vedligeholdes i prøvelagerposten, og restlageret kopieres til den nye lagerperiode. Afstemning af lagerperioden bekræfter, at lageret matcher de beregninger, der er opnået ved behandling af transaktionsposterne til produkterne. Alle poster skal matche, før lagerperioden anses for at være *afstemt*.

Håndtering af prøvelager

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af prøvelager:

- [Beregning af løbende total til prøvelager](#) (på side 635)

- [Anerkendelse af modtagelse af prøvelager](#) (på side 636)
- [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636)
- [Tilføjelse af prøvelager til en lagerperiode](#) (på side 628)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om prøvelager:

- [Prøvelager](#) (på side 634)
- [Felter til prøvelager](#) (på side 637)

Beregning af løbende total til prøvelager

I begyndelsen af en lagerperiode kan en salgsrepræsentant have *mængden n af produktet x* . I løbet af lagerperioden udfører salgsrepræsentanten forskellige transaktionsopgaver (f.eks. overførsler ind, overførsler ud, prøvedeliveryer, justeringer og anerkendelser). I takt med at hver transaktionsopgave startes og fuldføres, opdaterer Oracle CRM On Demand det løbende antal til produkt x .

På basis af prøvetransaktionsaktiviteten bevarer Oracle CRM On Demand en post over den aktuelle optælling til alle produkter ved at beregne den *repræsentative lagerbeholdning*. For at beregne den repræsentative lagerbeholdning tager Oracle CRM On Demand mængden af produkt x i begyndelsen af hver lagerperiode og gør følgende:

- Tilføjer anerkendelse af forsendelse
- Tilføjer prøvetransaktioner af typen Overførsel ind
- Fratrækker prøvetransaktioner af typen Overførsel ud
- Fratrækker prøvetransaktioner af typen Udlevering (en udleveret prøvetransaktion)
- Fratrækker prøvetransaktioner af typen Returnering
- Tilføjer eller fratrækker prøvetransaktioner afhængig af lagerjusteringstypen og værdien i feltet Mængde. Et negativt tal kan accepteres for at angive tab, tyveri eller menneskelig fejl.

Før du går i gang. Feltet Systemantal skal være vist på siden Detalje: Prøvelager og Redigering af prøvelager, for at du kan se det løbende antal til prøvelageret. Som standard vises feltet Systemantal ikke, så

du skal kontakte prøveadministratoren for at få konfigureret feltopsætningen til prøvelagersider. Se Siden Tilpasning af posttypeapplikation for at få flere oplysninger om feltstyring.

Sådan ser du mængden ved sidste fysiske optælling

- 1 Bor ned på feltet Startdato-på siden Liste: Lagerperiode for at åbne den ønskede lagerperiodepost.
- 2 Gå til afsnittet Prøvelager på siden Detalje: Lagerperiode.

Til hvert linjeelement i prøvelager viser feltet Sidste fysiske optælling mængden af lageret på det tidspunkt, hvor den sidste lagerrevisionsrapport blev kørt. Feltet Systemantal viser den første prøvemængde, der blev overført af hovedkontoret til salgsrepræsentanten. Se [Felter til prøvelager](#) (på side 637) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

Anerkendelse af modtagelse af prøvelager

Når prøveadministratoren sender prøver til slutbrugere i marken, når slutbrugere udveksler prøver, eller når slutbrugere returnerer prøver til hovedkontoret, skal modtageren af transaktionen anerkende modtagelse af prøvelageret. Modtageren skal fysisk modtage prøvelageret, tælle det og bekræfte mængden. Dette trin udgør udgangspunktet for sporing af prøvelager og resulterer ultimativt i afstemning af prøvelager i slutningen af perioden.

Prøvestyring i Oracle CRM On Demand understøtter elektronisk flytning af prøvelager gennem processen [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646). Prøver dirigeres til en modtager, der dernæst skal anerkende modtagelse af prøverne, før Oracle CRM On Demand kan overføre det nye lager til modtagerens aktive lagerperiode.

Slutbrugere kan anerkende fuld eller delvis modtagelse af en prøveoverførsel. Se følgende for at få flere oplysninger:

- [Anerkendelse af fuld modtagelse af en overførsel af prøver](#) (på side 647)
- [Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver](#) (på side 647)

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan anerkende modtagelse af prøvelageret.

BEMÆRK: Hvis slutbrugeren ikke allerede har poster, der svarer til prøveproduktet, prøvepartiet eller lagerperioden, der er knyttet til det prøvelager, der overføres, opretter Oracle CRM On Demand disse poster.

Proces til afstemning af lager

I dette emne beskrives, hvordan du afstemmer lageret.

Før du går i gang. Gør følgende:

- Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver.
- Du skal opfylde følgende krav:
 - **Verificer, at tidligere lagerperioder er afstemt.** Brugere skal afstemme tidligere lagerperioder i kronologisk rækkefølge. Dette krav er kun et problem, hvis et firma konfiguration tillader mere end én inaktiv, uafstemt periode.

- **Anerkend modtagelse af lageroverførsler.** Brugere skal sende anerkendelser til alle modtagne forsendelser af prøvelager.
- **Opret overførselstransaktioner til overførte prøver.** Brugere skal oprette overførselstransaktioner til prøver, der er overført til en anden repræsentant eller returneret til hovedkontoret.
- **Mobilbrugere skal foretage synkronisering med serverdatabasen.** Mobilbrugere skal synkronisere deres lokale database med serverdatabasen, før en lageroptælling afsendes. Dette krav er vigtigt, hvis de registrerer prøver, der er modtaget i en tidligere periode.

Begrænsninger, der gælder ved afstemning af lager

Bemærk følgende begrænsninger:

- Optællingerne for overførte og modtagne prøver afspejles ikke i lageroptællingen, før deres poster er afsendt.
- En lagerperiode kan ikke afstemmes, hvis der er afvigelser mellem fysiske lageroptællinger og elektroniske lageroptællinger. Hvis der findes en afvigelse, skal den rettes, før en bruger kan afstemme perioden.

Udfør følgende opgaver for at afstemme lageret:

- 1 [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631)
- 2 [Rettelse af afvigelser i fysisk og elektronisk optælling](#) (på side 652)
- 3 [Afstemning af en lagerperiode](#) (på side 632)

Felter til prøvelager

Brug siden Redigering af prøvelager til at tilføje en ny prøvelagerpost til en lagerperiode eller opdatere detaljer om en eksisterende prøvelagerpost. Siden viser alle felterne til et prøvelager.

TIP: Du kan også redigere et prøvelager på siden Liste: Prøvelager og siden Detalje: Prøvelager. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til prøvelager.

Felt	Beskrivelse
Prøve	<p>Produkt, der er knyttet til denne prøvelagerpost.</p> <p>BEMÆRK: Når en ny prøvelagerpost oprettes, kan kun produkter, der kategoriseres som prøver (dvs. produkter med kategoritypen Prøver udleveret), indtastes i dette felt.</p>

Felt	Beskrivelse
Partinr.	<p>Partinummer, der er knyttet til det valgte prøveprodukt. Feltet er valgfrit.</p> <p>BEMÆRK: Klik på ikonet Opslag for at vælge et prøveparti, når en prøvelagerpost tilføjes eller opdateres. Kun prøvepartier, der spores efter partinummer i lageret (dvs. prøvepartier, der har afkrydsningsfeltet Lager efter parti markeret), kan vælges. Se Prøvepartier (på side 693) og Felter til prøveparti (på side 696) for at få flere oplysninger om prøvepartier.</p>
Primobeholdning	Den første mængde, der modtages fra hovedkontoret, i begyndelsen af lagerperioden.
Sidste fysiske optælling	Mængden af lager, da den seneste lagerrevisionsrapport blev kørt.
Fysisk optælling	<p>En fysisk optælling af den fysiske beholdning. Salgsrepræsentanten indtaster denne værdi.</p> <p>BEMÆRK: Dette er det eneste felt, som salgsrepræsentanten kan ændre.</p>
Systemantal	<p>Den første mængde, der overføres fra hovedkontoret til salgsrepræsentanten. Se Beregning af løbende total til prøvelager (på side 635) for at få flere oplysninger om visning af løbende antal til prøvelageret.</p> <p>BEMÆRK: Som standard vises feltet Systemantal ikke på siden Detalje: Prøvelager og siden Redigering af prøvelager, så du skal kontakte prøveadministratoren for at få konfigureret feltopsætningen til prøvelagersider.</p>
Difference	<p>Differencen mellem værdien i feltet Fysisk optælling og værdien i feltet Sidste fysiske optælling.</p> <p>Oracle CRM On Demand udfylder automatisk dette felt, hver gang en lagerperiode lukkes. Se Lukning af en lagerperiode (på side 631) for at få flere oplysninger.</p>
Partinr.: Udløbsdato	Dato, hvor prøven er sat til at udløbe. Denne dato er relevant, hvis et prøveparti bruges til at spore prøvelagerposter.
Partinr.: Skæringsdato	En beregnet dato, hvor prøven vil udløbe. Formlen til beregning af partinummerets skæringsdato er følgende: udløbsdato minus antal korte dage er lig med skæringsdato.
Oprettet	Dato, tidsstempel og bruger, der oprettede denne prøvelagerpost.
Ændret	Dato, tidsstempel og bruger, der sidst ændrede denne prøvelagerpost.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøvelagre:

- [Prøvelager](#) (på side 634)
- [Håndtering af prøvelager](#) (på side 634)
- [Tilføjelse af prøvelager til en lagerperiode](#) (på side 628)

Rapporten Lagerrevision

Brug siderne til lagerrevisionsrapport til at oprette og spore lagerrevisionsrapporter.

En *lagerrevisionsrapport* genereres af Oracle CRM On Demand, når en salgsrepræsentant opretter en foreløbig- eller endelig revisionsoptælling til lagerperioden. Administratorer og salgsrepræsentanter kan se tidligere afsendte lageroptællinger (foreløbigt- og endeligt lukkede perioder) på siden Lagerrevisionsrapportliste.

Lagerrevisionsrapporten er et nyttigt værktøj til administratorer, der er ansvarlige for overholdelse af prøver, så de kan kontrollere, at prøverne distribueres som relevant af de enkelte salgsrepræsentanter. Lagerrevisionsrapporter giver disse administratorer mulighed for at opfylde bestemte lovgivningsmæssige krav i løbet af året. Når rapporten er oprettet, kan du ikke ændre den.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om lagerrevisionsrapport, kan fanen Lagerrevisionsrapport være udeladt i din opsætning.

Håndtering af lagerrevisionsrapporter

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af lagerrevisionsrapporter:

- [Anmodning om en foreløbig lageroptælling](#) (på side 630). En foreløbig-revisionsoptælling er en anmodning om optælling af lageret og generering af en lagerrevisionsrapport.
- [Lukning af en lagerperiode](#) (på side 631). Slutbrugere skal optælle og logge den endelige fysiske optælling til hver prøve og afsende den endelige revisionsrapport. Lukning af en lagerperiode udløser automatisk oprettelse af den endelige lagerrevisionsrapport.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter](#) (på side 167)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerrevisionsrapporter:

- [Rapporten Lagerrevision](#) (på side 639)

- [Felter til rapporten Lagerrevision](#) (på side 640)
- [Oprettelse af en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode](#) (på side 630)


Felter til rapporten Lagerrevision

Brug siden Liste: Lagerrevisionsrapport til at se poster i lagerrevisionsrapport. Når en lagerrevisionsrapport er oprettet eller genereret, kan du ikke revidere eller ændre den.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til lagerrevisionsrapport.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om lagerrevisionsrapport	
Type	<p>Typen af lagerrevisionsrapport, som kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Luk lageroptælling. Denne type lagerrevisionsrapport lukker en lagerperiode ved at optælle og logge den endelige fysiske optælling til hver prøve. Du kan kun lukke aktive lagerperioder. (Se Lukning af en lagerperiode (på side 631) for at få flere oplysninger). ■ Foreløbig lageroptælling. Denne type lagerrevisionsrapport tæller dit fysiske lager når som helst i løbet af den aktive, ikke-afstemte lagerperiode. Kun aktive lagerperioder tages i betragtning, når du anmoder om en foreløbig lageroptælling. (Se Anmodning om en foreløbig lageroptælling (på side 630) for at få flere oplysninger).
Status	<p>Lagerrevisionsrapportens status beskriver postens tilstand og kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Igangværende. En lagerrevisionsrapports første tilstand. ■ Afsendt. Lagerrevisionsrapporten er gennemgået af salgsrepræsentanten og afsendt til vedkommendes manager til godkendelse. ■ Afvist. Lagerrevisionsrapporten blev gennemgået af salgsrepræsentantens manager og er afvist som værende ufuldstændig eller unøjagtig. ■ Godkendt. Lagerrevisionsrapporten blev gennemgået af salgsrepræsentantens manager og blev accepteret som en gyldig bogføring af lager. ■ Annuleret. Lagerrevisionsrapporten fulgte ikke godkendelsesprocessen og blev annulleret.
Årsag	<p>Årsagen til, at lagerrevisionsrapporten er påkrævet, og som kan være en af følgende.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Årlig. Vælg denne indstilling, hvis du genererer en standard foreløbig lageroptælling for sidste år. ■ Årlig - Lukning. Vælg denne indstilling, hvis du genererer standardlukning

Felt	Beskrivelse
	<p>for lageroptælling til året.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Af årsag. Vælg denne indstilling, hvis du genererer en ad hoc foreløbig lageroptælling, som anmodet af prøveadministratoren. ■ Af årsag - Lukning. Vælg denne indstilling, hvis prøveadministratoren anmoder dig om at generere lukning af lageroptælling uden for den forventede lagerperiode. ■ Særlig - Foreløbig. Vælg denne indstilling, hvis prøveadministratoren anmoder dig om at generere en ad hoc-lagerrevisionsrapport. ■ Ugentlig - Foreløbig. Vælg denne indstilling, hvis du genererer en foreløbig lageroptælling for sidste uge. ■ Månedlig - Foreløbig. Vælg denne indstilling, hvis du genererer en foreløbig lageroptælling for sidste måned. ■ Ophør - Lukning. Vælg denne indstilling, hvis salgsrepræsentanten er ophørt og en separat part optæller restlageret.
Kommentarer	Yderligere kommentarer, der er indtastet om lagerrevisionsrapporten.
Rapporteringsdato	Dato, hvor rapporten blev genereret.
Fuldførelsesdato	Dato, hvor rapporten blev endeligt godkendt.
Vedhæftning	<p>Hvis dette felt er synligt på siden, kan du vedhæfte en fil til lagerrevisionsrapporten. Feltet viser et papirclipsikon på postens redigeringside:</p>  <p>Du kan vedhæfte en fil til lagerrevisionsrapporten ved at klikke på papirclipsikonet på postens redigeringside og dernæst vælge den fil, som du vil uploade.</p> <p>Når filen er uploadet og posten er gemt, viser feltet Vedhæftning på postens detaljeside vedhæftningsfilens navn og størrelse. På postens redigeringside viser feltet også papirclipsikonet og et X-ikon, der kan bruges til at fjerne filen.</p> <p>Du kan kun vedhæfte én fil til hver lagerrevisionsrapport.</p> <p>Se Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter (på side 167) for at få instruktioner om vedhæftning af filer til poster via feltet Vedhæftning og oplysninger om begrænsninger på filstørrelser og filtyper.</p>
Nøgleoplysninger om lagerperiode	
Lagerperiode	Lagerperiode, som revisionsrapporten er knyttet til.
Ejer	Den salgsrepræsentant, som kører lagerrevisionsrapporten, og som ejer lagerposterne.

Felt	Beskrivelse
Oprettet	Bruger, dato og tidsstempel for generering af rapporten.
Ændret	Bruger, dato og tidsstempel for godkendelse eller afvisning af rapporten.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om lagerrevisionsrapporter:

- [Rapporten Lagerrevision](#) (på side 639)
- [Håndtering af lagerrevisionsrapporter](#) (på side 639)
- [Oprettelse af en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode](#) (på side 630)

Prøvetransaktioner

Brug prøvetransaktionssiderne til at oprette, opdatere og spore prøvetransaktioner og tilknyttede transaktionselementer til prøver.

En *prøvetransaktion* er en post til en prøveoverførsel, modtagelse, prøveudlevering eller lagerjustering. Oracle CRM On Demand tildeler hver prøvetransaktionspost en entydig identifikator til sporingsformål. Du opretter en prøvetransaktion, så alle flytninger af prøver og lanceringsvarer kan rapporteres og afstemmes i slutningen af en lagerperiode, og en løbende optælling af lagerprodukter kan vedligeholdes i løbet af en lagerperiode. Hver prøvetransaktionspost repræsenterer en enkelt transaktion, der kan bestå af en eller flere angivelser af linjeelement (transaktionselementer). Transaktioner knyttes til den relevante lagerperiode afhængig af deres transaktionsdato. Al aktivitet vedr. udlevering af prøve og udlevering af lanceringsvare genererer en udleveringstransaktion. Overførsel af lager til og fra hovedkontoret og salgrepræsentanter genererer to transaktionsposter:

- En til *overførsel ud* for den afsendende enhed
- En til *overførsel ind* for den enhed, der modtager prøven

Salgsrepræsentanter eller hovedkontorer kan oprette justeringstransaktioner for at redegøre for afvigelser i lageret pga. tab, tyveri, returneringer, fundne fejl eller menneskelige fejl. Når prøvetransaktioner har status Afsendt, kan ingen ændringer foretages af transaktionsoplysningerne. Du skal generere en ny transaktionsjustering, hvis der kræves en ændring.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om prøvetransaktion, kan fanen Prøvetransaktion være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion

Hjemmesiden Prøvetransaktion er udgangspunktet for håndtering af prøvetransaktioner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Prøvetransaktion-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan arbejde med prøvetransaktioner.

Oprettelse af en prøvetransaktion

Du kan oprette en ny prøvetransaktion ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede prøvetransaktioner. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger.

Du kan oprette følgende typer prøvetransaktioner:

- **Sendte transaktioner.** Se [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646) for at få flere oplysninger.
- **Justeringstransaktioner.** Se [Justering af prøvetransaktioner](#) (på side 648) for at få flere oplysninger.
- **Mistede og fundne transaktioner.** Se [Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner](#) (på side 650) for at få flere oplysninger.

Du kan ikke oprette følgende typer prøvetransaktioner, da Oracle CRM On Demand genererer dem automatisk, når salgsrepræsentanter udleverer prøver under salgsbesøg:

- **Udleveringstransaktioner.** Du kan se udleveringstransaktioner. Hvis ændringer kræves til en udleveringstransaktion, skal du oprette en ny lagerjusteringstransaktion. Se [Visning af udleveringstransaktioner](#) (på side 650) for at få flere oplysninger.
- **Modtagede transaktioner.** Slutbrugere skal anerkende modtagelsen af prøver. Hvis en salgsrepræsentant modtager en mængde prøver, der er forskellige fra dem, der blev sendt til vedkommende, skal der oprettes en lagerjusteringstransaktion for at registrere afvigelsen. Se [Anerkendelse af modtagelse af prøvelager](#) (på side 636) for at få flere oplysninger.

Arbejde med prøvetransaktionslister

Afsnittet Liste: Prøvetransaktion-viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til prøvetransaktioner.

Prøvetransaktionsliste	Filtre
Alle prøvetransaktioner	Alle prøvetransaktioner, som du kan se, uanset hvem der ejer prøvetransaktionen.
Justeringstransaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der er af typen Lagerjustering.
Udleveringstransaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der er af typen Udlevering.
Afvigelsestransaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der har status

Prøvetransaktionsliste	Filtre
	Behandlet med afvigelse.
Mistede transaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der er af typen Lagerjustering med årsagen Mistet.
Modtagede transaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der er af typen Overførsel ind.
Nyligt ændrede prøvetransaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.
Sendte transaktioner	Alle prøvetransaktioner med dit navn i feltet Ejer, der er af typen Overførsel ud.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige prøvetransaktioner

Afsnittet Nyligt ændrede prøvetransaktioner viser de senest ændrede prøvetransaktioner. Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Prøvetransaktion-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Prøvetransaktion-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede prøvetransaktioner
- Nyligt ændrede prøvetransaktioner
- Mine nyligt oprettede prøvetransaktioner
- Mine nyligt ændrede prøvetransaktioner

Sådan føjer du afsnit til din Prøvetransaktion-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Prøvetransaktion.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Prøvetransaktion-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøvetransaktioner:

- [Prøvetransaktioner](#) (på side 642)
- [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676)
- [Håndtering af prøvetransaktioner](#) (på side 645)

Håndtering af prøvetransaktioner

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af prøvetransaktioner:

- [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646)
- [Anerkendelse af fuld modtagelse af en overførsel af prøver](#) (på side 647)
- [Anerkendelse af delvis-modtagelse af en overførsel af prøver](#) (på side 647)
- [Justering af prøvetransaktioner](#) (på side 648)
- [Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner](#) (på side 650)
- [Visning af udleveringstransaktioner](#) (på side 650)
- [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651)
- [Rettelse af afvigelser i fysisk og elektronisk optælling](#) (på side 652)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)
- [Kontrol af elektroniske signaturer](#) (på side 672)
- [Overvågning af prøveaktiviteter](#) (på side 675)
- Opsætning af automatisk afsendelse af prøvetransaktioner

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter](#) (på side 167)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

- [Prøvetransaktioner](#) (på side 642)

- [Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion](#) (på side 642)
- [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676)
- [Felter til transaktionselement](#) (på side 681)

Oprettelse af en overførsel af prøver

En *overførsel af prøver* er en sendt transaktion af typen Overførsel ud. Du opretter en overførsel af prøver, når produktprøver udveksles inden for firmaet. Denne procedure kan bruges af:

- En prøveadministrator til at sende forsendelser til slutbrugere i marken
- Slutbrugere til at udveksle prøver indbyrdes mellem dem
- Slutbrugere til at sende prøver til hovedkontoret

Når en overførsel af prøver er afsendt i Oracle CRM On Demand, modtager modtageren en overførsel af prøver af typen Overførsel ind. Når modtageren anerkender modtagelse af transaktionen, angiver Oracle CRM On Demand den nye lagerbeholdning i lageroptællingen og reducerer lagervarerne fra afsenderens lagerposter.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en overførsel af prøver.

Sådan opretter du en overførsel af prøver

- 1 Klik på Ny på siden Liste: Prøvetransaktion.
- 2 Sæt transaktionstype til Overførsel ud på siden Redigering af prøvetransaktion. Overførsel ud angiver, at du overfører prøver til en anden bruger.
- 3 Sæt status til Igangværende.
- 4 Indtast navnet på den person, der skal modtage prøven, i feltet Overførsel til.
- 5 Udfyld de resterende felter på siden Redigering af prøvetransaktion efter behov. Se [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger. Klik dernæst på Gem.
- 6 Tilføj mindst ét linjeelement for transaktionselement, som beskrevet i [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651).
- 7 Tilføj eller revider de bøger, der er knyttet til posten, efter behov.
- 8 Klik på Afsend.

Hvis der ikke er nogen fejl, ændres status på denne nye transaktionspost af typen Overførsel ud til I transit, og Oracle CRM On Demand opretter automatisk en ny modtagertransaktionspost, hvor transaktionstypen er Overførsel ind og status er I transit.

Bogoplysninger, der er knyttet til transaktionen Overførsel ud, kopieres til den nye modtagertransaktion.

Den nye, modtagede transaktionspost arver linjeelementerne for transaktionselementet fra transaktionsposten af typen Overførsel ud.

Anerkendelse af fuld modtagelse af en overførsel af prøver

Oracle CRM On Demand understøtter elektronisk flytning af prøvelager. Se [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646) for at få flere oplysninger. Prøver dirigeres til en modtager, der dernæst skal anerkende modtagelse af prøverne, før Oracle CRM On Demand kan overføre det nye lager til modtagerens aktive lagerperiode.

Slutbrugere kan anerkende fuld modtagelse af en overførsel af prøver, som beskrevet i følgende procedure, eller delvis modtagelse af en overførsel, som beskrevet i [Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver](#) (se "[Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver](#)" på side 647).

Hvis slutbrugeren ikke allerede har poster, der svarer til prøveproduktet, prøvepartiet eller lagerperioden, der er knyttet til det prøvelager, der overføres, opretter Oracle CRM On Demand disse poster som relevant, når modtagelse af en overførsel af prøver anerkendes.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan anerkende modtagelse af en overførsel af prøver.

Sådan anerkender du fuld modtagelse af en overførsel af prøver

- 1 Klik på Modtagede transaktioner i afsnittet Liste: Prøvetransaktion på hjemmesiden Prøvetransaktion.
- 2 Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den transaktion, som du vil anerkende. Den transaktion, som du åbner, skal være af typen Overførsel ind og have status I transit.
- 3 Gennemgå detaljerne om transaktionen, og indtast værdier i felterne Modtaget mængde i afsnittet Transaktionselementer for at afspejle mængden af modtagede prøveprodukter. Feltet Afsendt mgd. viser mængden af afsendte varer og er et skrivebeskyttet felt.
- 4 Klik på Bekræft.
Hvis der ikke er nogen forskel mellem de modtagede og afsendte mængder, ændres transaktionens status til Behandlet, og du har anerkendt fuld modtagelse af overførslen af prøver.
Hvis der er en forskel mellem de modtagede og afsendte mængder, har du mulighed for at lukke transaktionen med en afvigelse eller bevare transaktionen åben med status Delvist modtaget. Se [Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver](#) (se "[Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver](#)" på side 647) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Mængderne af prøver, der overføres, vises ikke i lageroptællinger for slutbrugere, før de anerkender modtagelse af prøverne.

Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver

Oracle CRM On Demand understøtter elektronisk flytning af prøvelager. Se [Oprettelse af en overførsel af prøver](#) (på side 646) for at få flere oplysninger. Prøver dirigeres til en modtager, der dernæst skal anerkende

modtagelse af prøverne, før Oracle CRM On Demand kan overføre det nye lager til modtagerens aktive lagerperiode.

Slutbrugere kan anerkende fuld modtagelse af en overførsel af prøver, som beskrevet i [Anerkendelse af fuld modtagelse af en overførsel af prøver](#) (på side 647), eller delvis modtagelse af en overførsel, som beskrevet i følgende procedure.

Hvis slutbrugeren ikke allerede har poster, der svarer til prøveproduktet, prøvepartiet eller lagerperioden, der er knyttet til det prøvelager, der overføres, opretter Oracle CRM On Demand disse poster som relevant, når modtagelse af en overførsel af prøver anerkendes.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan anerkende modtagelse af en overførsel af prøver.

Sådan anerkender du delvis modtagelse af en overførsel af prøver

- 1** Klik på Modtagede transaktioner i afsnittet Liste: Prøvetransaktion på hjemmesiden Prøvetransaktion.
- 2** Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den transaktion, som du vil anerkende. Den transaktion, som du åbner, skal være af typen Overførsel ind og have status I transit.
- 3** Gennemgå detaljerne om transaktionen, og indtast værdier i felterne Modtaget mængde i afsnittet Transaktionselementer for at afspejle mængden af modtagede prøveprodukter. Felterne Afsendt mængde viser mængden af afsendte varer og er et skrivebeskyttet felt.
- 4** Klik på Bekræft.
Hvis der er en forskel mellem de modtagede og afsendte mængder, genereres automatisk en afvigelsestransaktion af Oracle CRM On Demand med status Behandlet med afvigelse. Hvis der ikke er nogen forskel mellem de modtagede og afsendte mængder, ændrer Oracle CRM On Demand transaktionens status til Behandlet, og du har anerkendt fuld modtagelse af overførslen af prøver.

BEMÆRK: Mængderne af prøver, der overføres, vises ikke i lageroptællinger for slutbrugere, før de anerkender modtagelse af prøverne.

Justering af prøvetransaktioner

Salgsrepræsentanter skal spore lager og sørge for, at der redegøres for hver prøve i løbet af afstemningen. Justeringsfunktionen tillader, at prøveadministratorer og slutbrugere justerer optællinger af prøver ved at justere tidligere prøvetransaktioner (transaktioner, der er allerede er behandlet). Almindelige årsager til at justere tidligere prøvetransaktioner omfatter: produkttab, produkttyveri, optællingsfejl eller dataindtastningsfejl. Du kan tilføje produkter eller justere mængder til enhver type prøvetransaktion (overførsel, mistet, stjålet, modtaget, udleveret prøvetransaktion eller udlevering osv.). Du bruger justeringer til at afstemme den oprindelige mængde fra prøveadministratorposten med den mængde, der findes, når salgsrepræsentanten optæller den fysiske lagerbeholdning.

Du kan justere enhver transaktion af hvilken som helst type, der har transaktionsstatus Behandlet. Når en eksisterende transaktion er behandlet, kan du ikke justere den igen. Du skal oprette en ny lagerjusteringspost. Se følgende emner for at få flere oplysninger:

- [Justering af en eksisterende lagerjusteringspost](#) (på side 649)

■ [Oprettelse af en ny lagerjusteringspost](#) (på side 649)

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan oprette justeringer (prøvetransaktioner af typen Lagerjustering).

Justering af en eksisterende lagerjusteringspost

Du kan justere enhver transaktion af hvilken som helst type, der har transaktionsstatus Behandlet. Når en eksisterende transaktion er behandlet, kan du ikke justere den igen. Du skal oprette en ny lagerjusteringspost. Se [Oprettelse af en ny lagerjusteringspost](#) (på side 649).

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan justere eksisterende lagerjusteringsposter.

Sådan justerer du en eksisterende lagerjusteringspost

- 1 Åbn en transaktion med typen Lagerjustering og transaktionsstatus Behandlet på siden Liste: Prøvetransaktion.
- 2 Tilføj eller revider de bøger, der er knyttet til posten, efter behov.
- 3 Klik på Juster.
Dette trin opretter en ny transaktion med typen Lagerjustering og status Igangværende.
Alle linjeelementer i transaktionselementet kopieres til den nye post. Bogoplysninger, der er knyttet til den oprindelige transaktion, kopieres til den nye transaktion.
- 4 Ret nøgleoplysningerne om transaktion efter behov.
Se [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger om felterne i dette afsnit på siden.
- 5 Ret transaktionselementerne efter behov.
Du kan f.eks. rette mængden til et eksisterende linjeelement for transaktionselement, tilføje et nyt element eller slette et eksisterende element. Se [Felter til transaktionselement](#) (på side 681) for at få flere oplysninger om felterne i dette afsnit på siden.
- 6 Klik på Afsend for at afsende den nye post med lagerjusteringstransaktion.
Status for den nye post ændres til Afsendt, hvis der ikke er nogen fejl.

Oprettelse af en ny lagerjusteringspost

Slutbrugere og prøveadministratorer skal oprette og afsende justeringstransaktioner for at løse afvigelser mellem fysiske optællinger af lager og elektroniske optællinger af lager. Salgsrepræsentanter og prøveadministratorer registrerer ændringer af deres prøvetransaktioner ved at oprette nye prøvetransaktionsposter af typen Lagerjustering.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan oprette lagerjusteringsposter.

Sådan opretter du en ny lagerjusteringspost

- 1 Klik på Ny på siden Liste: Prøvetransaktion.
- 2 Sæt transaktionstype til Lagerjustering på siden Redigering af prøvetransaktion.
- 3 Indtast en årsag i feltet Årsag, f.eks. mistede prøver, fundne prøver eller startoptælling.
- 4 Udfyld de resterende felter på siden Redigering af prøvetransaktion efter behov, og klik dernæst på Gem. Se [Feltes til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.
- 5 Tilføj mindst ét linjeelement for transaktionselement, som beskrevet i [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651).
- 6 Klik på Afsend.

Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner

Salgsrepræsentanter kan registrere mistede eller fundne prøvetransaktioner, som de bemærker i deres lager, ved at oprette nye mistede og fundne prøvetransaktionsposter.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan oprette mistede og fundne prøvetransaktioner.

Sådan opretter du en ny mistet eller fundet prøvetransaktionspost

- 1 Klik på Ny på siden Liste: Prøvetransaktion.
- 2 Sæt transaktionstype til Lagerjustering på siden Redigering af prøvetransaktion.
- 3 Indtast en årsag i feltet Årsag, f.eks. Mistet eller Fundet.
- 4 Udfyld de resterende felter på siden Redigering af prøvetransaktion efter behov, og klik dernæst på Gem. Se [Feltes til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.
- 5 Tilføj mindst ét linjeelement for transaktionselement. Se [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651) for at få flere oplysninger.
- 6 Klik på Afsend.

Visning af udleveringstransaktioner

Slutbrugere kan ikke oprette udleveringstransaktioner (udlevere prøvetransaktioner). Oracle CRM On Demand genererer automatisk udleveringstransaktioner, når salgsrepræsentanter udleverer prøver under salgsbesøg.

BEMÆRK: Slutbrugere kan heller ikke oprette modtagede transaktioner. Oracle CRM On Demand genererer automatisk transaktioner af typen Overførsel ind, når salgsrepræsentanter returnerer tidligere udleverede prøver eller overfører prøver ud til hovedkontoret eller en anden salgsrepræsentant.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan se udleveringstransaktioner.

Sådan ser du udleveringstransaktioner

- 1 Klik på Udleveringstransaktioner i afsnittet Liste: Prøvetransaktion på hjemmesiden Prøvetransaktion.
- 2 Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den udleveringsbetalingstransaktion, som du vil se.
- 3 Gennemgå nøgleoplysninger om transaktion, nøgleoplysninger om kontakt og oplysninger om transaktionselementer på siden Detalje: Prøvetransaktion, der vises.

Se [Felter til prøvetransaktion](#) (på side 676) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

Slutbrugere kan ikke opdatere eller ændre nogen af oplysningerne på denne side. Hvis ændringer eller rettelser kræves til en udleveringstransaktion, skal en ny lagerjusteringstransaktion oprettes. Se [Oprettelse af ny lagerjusteringspost](#) (se "Oprettelse af en ny lagerjusteringspost" på side 649).

BEMÆRK: På lignende vis kan du også se modtagede transaktioner ved at vælge den relevante indstilling i listen Prøvetransaktion.

Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion

Brug siden Redigering af prøvetransaktion-til at tilføje et linjeelement for transaktionselement til en prøvetransaktion eller opdatere detaljerne til et eksisterende linjeelement i en prøvetransaktion.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan føje transaktionselementer til prøvetransaktioner.

Sådan føjer du et transaktionselement til en prøvetransaktion

- 1 Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den ønskede transaktionspost.
 - 2 Klik på Ny i afsnittet Transaktionselementer på siden Detalje: Prøvetransaktion.
 - 3 Udfyld de påkrævede felter på siden Redigering af transaktionselement. Klik på Gem.
- Se [Felter til transaktionselement](#) (på side 681) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om transaktionselementer:

- [Transaktionselementer](#) (på side 680)

- [Håndtering af transaktionselementer](#) (på side 680)
- [Felter til transaktionselement](#) (på side 681)

Rettelse af afvigelser i fysisk og elektronisk optælling

Prøveadministratorer og slutbrugere skal oprette og afsende justeringstransaktioner for at rette afvigelser mellem fysiske optællinger af lager og elektroniske optællinger af lager (som registreret af Oracle CRM On Demand, da prøver blev overført).

Rettelse af fysiske og elektroniske optællingsafvigelser er også et vigtigt trin i [Proces til afstemning af lager](#) (på side 636).

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer og privilegiet Aktiver justering af prøver, for at du kan rette afvigelser mellem fysiske optællinger af lager og elektroniske optællinger af lager.

Prøveadministratorer og salgsrepræsentanter kan bruge en af eller alle følgende indstillinger til at rette afvigelser mellem fysiske optællinger af lager og elektroniske optællinger af lager:

- Oprettelse og afsendelse af prøvejusteringstransaktion med en eller flere linjeelementer. Se [Oprettelse af en ny lagerjusteringspost](#) (på side 649).
- Justering af linjeelementposter for tidligere indtastede transaktioner, der endnu ikke er afsendt. Se [Justering af en eksisterende lagerjusteringspost](#) (på side 649) for at få flere oplysninger.

Udlevering af prøver under et salgsbesøg

Under et salgsbesøg tager salgsrepræsentanter prøver fra deres lager og udleverer dem til læger, farmaceuter, klinikker, hospitaler og andre relevante kontakter. Salgsrepræsentanten skal gøre følgende:

- Tælle hver prøve, der blev udleveret.
- Verificere, at prøven er relevant for lægen og vedkommendes speciale.
- Indhente autoriserede underskrifter for at fuldføre transaktionen.

Produktkrav for linkning af produkter til en besøgspost. Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, Lanceringsvare udleveret, Produkter detaljeret eller Prøveanmodningsvare, som opfylder følgende betingelser, kan linkes til en besøgspost:

- Produkterne er ikke blokeret for den primære kontakt til salgsbesøget. I løbet af et salgsbesøg kan salgsrepræsentanten ikke angive nogen produkter, der er blokeret for den primære kontakt på besøget, heriblandt blokerede produktoplysninger, prøve- eller lanceringsvareprodukter. Et produkt kan være blokeret for en kontakt af firmamæssige, lovgivningsmæssige eller juridiske årsager. F.eks. vil et lægemiddelfirma forhindre offentliggørelsen af detaljerne om et teststof. Se [Blokerede produkter](#) (på side 754) for at få oplysninger om blokering af produkter til kontakter.

BEMÆRK: Hvis et produkt er blokeret for den primære kontakt på et salgsbesøg, kan salgsrepræsentanten ikke linke produktet til besøgsposten, selv om salgsrepræsentanten har en allokering for det produkt. Produkter, der er blokeret for den primære kontakt på et besøg, kan ikke vælges i listen over produkter, der kan føjes til besøget. Hvis ingen primær kontakt findes til besøget, er ingen produkter blokeret.

- Produkterne er allokeret til salgsrepræsentanten.

- Produkterne findes i salgsrepræsentantens lager i tilfælde af prøver og lanceringsvarer.
- Produkterne er aktive på den aktuelle besøgsdato.

Retningslinjer for opsætning af salgsbesøg. Overvej følgende retningslinjer ved opsætning af salgsbesøg til udlevering af prøver eller lanceringsvarer eller detaljering af produkter:

- Sørg for, at alle deltager- eller kontaktbesøg har en tilknyttet primær kontakt.
- Sørg for, at alle deltager-, kontakt- eller kontobesøg har en tilknyttet adresse.
- Ret ikke de primære kontaktoplysninger, efter besøgsposten er oprettet og har en tilknyttet prøveudlevering, lanceringsvare, produktdetalje eller prøveanmodning defineret.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer for at udlevere prøver, anmode om prøver og distribuere lanceringsvarer under et salgsbesøg.

Sådan udleverer du prøver under et salgsbesøg

- 1 Åbn den kontakt, som du vil udlevere prøver til, på hjemmesiden Kontakter.
- 2 Klik på Nyt besøg- eller AutoBesøg i afsnittet Besøg på siden Detalje: Kontakt for at tilføje et nyt linjeelement.
 - Hvis du klikker på Nyt beløb, føres du til siden Redigering af besøg, hvor du skal indtaste de fleste oplysninger om den nye besøgspost manuelt.

Sørg for, at du angiver Besøg-i feltet Type. Ellers vil følgende relaterede elementer ikke være tilgængelige: Prøver udleveret, Lanceringsvarer, Produkter detaljeret.
 - Hvis du klikker på AutoBesøg, føres du til siden Detalje om besøg, hvor følgende feltdata automatisk er udfyldt til den nye besøgspost.
 - Feltet Status har værdien Planlagt.
 - Feltet Slutdato har en værdi, der er lig med startdatoen plus 30 minutter.
 - Feltet Type har værdien Besøg.
- 3 Gør følgende på siden Redigering af besøg eller Detalje om besøg:
 - a Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Smartbesøg, og vælg smartbesøget for at udfylde den nye besøgspost med oplysninger fra en eksisterende Smartbesøg-skabelon.
 - b Indtast eller opdater oplysningerne.

Se [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om felterne på siden Redigering af besøg og Detalje om besøg.
- 4 Gem posten ved at gøre en af følgende:
 - Klik på Gem på siden Redigering af besøg.
 - Klik på Gem som privat smartbesøg eller Gem som offentligt smartbesøg på siden Detalje om besøg.

Se [Gem besøgsdetaljeoplysninger som en skabelon](#) (se "[Gem detaljeoplysninger om besøg som en skabelon](#)" på side 671) for at få flere oplysninger.

5 Gør dernæst en af følgende på siden Detalje om besøg efter behov:

- Tilføj linjeelementer vedr. detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning eller lanceringsvare til den overordnede besøgspost.

BEMÆRK: Kun produkter, der ikke er blokeret for den primære kontakt til besøget, kan føjes til den overordnede besøgspost. Produkter, der er blokeret for den primære kontakt, kan ikke vælges i produktlisten.

- Tilføj et deltagerlinjeelement til den overordnede besøgspost, og tilføj dernæst linjeelementer vedr. detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning eller lanceringsvare til deltagerposten.

Se følgende emner for at få flere oplysninger om disse opgaver:

- [Tilføjelse af deltagere til besøg](#) (på side 654)
- [Tilføjelse af flere kontakter til kontobesøg](#) (på side 656)
- [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658)
- [Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg](#) (på side 662)
- [Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg](#) (på side 665)
- [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)

6 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.

Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få oplysninger.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøveudleveringer:

- [Håndtering af allokeringer](#) (på side 686)
- [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215)
- Angivelse af maks. antal gange, som kontakter kan prøvetages
- Autorisering af kontakter til at modtage prøver

Tilføjelse af deltagere til besøg

En *deltager* er en enkeltperson, der er til stede ved en given lejlighed til et møde eller telefonopkald. Et kontobesøg kan have flere deltagere, og hver person, der deltager i et kontobesøg, kan have forskellige entydige elementer eller specifikke interaktioner, som salgsrepræsentanten registrerer. Rapportering på interaktionsniveau for enkeltperson giver salgsrepræsentanten mulighed for at registrere den prøve eller lanceringsvare, som blev udleveret, og de detaljerede produkter eller prøveanmodningsoplysninger, som blev registreret til hver enkelte interaktion.

Et *deltagerbesøg* er et individuelt besøg, der er knyttet til et overordnet kontobesøg. Deltagerbesøg fungerer som forretningsbesøg bortset fra, at de er linket til kontobesøg. Deltagerbesøg er separate poster med besøgstypen Deltagerbesøg.

Indstillinger af adgangprofil til deltagerbesøg

Du skal have de relevante indstillinger i dine adgang profiler for at få adgang til og tilføje deltagere til en overordnet konto. I følgende tabel vises adgangsniveauindstillingen til den relaterede oplysningsposttype Deltagerbesøg, der giver dig mulighed for at få adgang til deltagerbesøg på en overordnet konto. Indstillingen kræves på både standardadgangsprofilen og ejeradgangsprofilen. Når adgangsniveauet er konfigureret til den relaterede oplysningsposttype Deltagerbesøg, virker deltagerbesøg på samme måde som andre besøg (konto- eller kontaktbesøg) inden for besøgsstrukturen. Tilladelse på øverste niveau til deltagerbesøg er imidlertid begrænset til den tilladelse, der er defineret på den overordnede aktivitet. Se Adgangsprofilstyring og Proces til opsætning af adgang profiler for at få flere oplysninger om adgang profiler.

Posttype	Posttypen Relaterede oplysninger	Adgangsniveau
Aktivitet	Deltagerbesøg	Vis

BEMÆRK: Deltagerbesøg er under-underordnet til konto og underordnet til kontobesøg (som er en aktivitetstype). Som resultat skal adgang til deltagerbesøg konfigureres fra afsnittet med relaterede oplysninger til posttypen Aktivitet.

I følgende procedure beskrives, hvordan du føjer en deltager til et besøg.

Sådan føjer du en deltager til et besøg

- 1 Vælg den ønskede konto på hjemmesiden Konti.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Rul ned til afsnittet Besøg på detaljesiden til konto, og åbn den kontobesøgspost, som du vil føje en deltager til.
- 3 Klik på Nyt besøg i afsnittet Deltagere på siden Detalje om besøg.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Deltagere ikke er synligt på detaljesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Deltagere til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
- 4 Gør følgende på siden Detalje om deltager:
 - a Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Smartbesøg, og vælg smartbesøget for at udfylde den nye besøgspost med oplysninger fra en eksisterende Smartbesøg-skabelon.
 - b Indtast eller opdater oplysningerne efter behov. Vær opmærksom på følgende:
 - Værdien i feltet Besøgstype, som er skrivebeskyttet, er som standard Deltagerbesøg.
 - Kontooplysningerne opfyldes fra kontobesøget.
 - Adresseoplysningerne opfyldes fra kontobesøget.
 - Du skal bruge feltet Primær kontakt til at vælge den kontakt, der tager sig af kontobesøget.

Se [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få flere oplysninger om felterne på denne side.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen. Tilpassede felter, som firmaadministratoren definerede, gemmes i skabelonen Smartbesøg.

- 5 Klik på Gem for at gemme deltagerposten.
- 6 Indtast oplysninger om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvare til denne deltagerpost, som vist i følgende emner:
 - [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658)
 - [Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg](#) (på side 662)
 - [Linkning af oplysninger om lanceringsvarer til besøg](#) (se "[Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg](#)" på side 665)
 - [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)

BEMÆRK: Kun produkter, der ikke er blokeret for den primære kontakt til besøget, kan føjes til siden Detalje: Deltager. Produkter, der er blokeret for den primære kontakt, kan ikke vælges i produktlisten.

- 7 Klik på Tilbage til Detalje om besøg, når du er færdig.
Afsnittet Deltagere viser den nyligt tilføjede deltager.
- 8 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.
Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få flere oplysninger.

Tilføjelse af flere kontakter til kontobesøg

Et kontobesøg kan indeholde flere kontakter. Du kan automatisk oprette et deltageropkald til hver kontakt vha. funktionen Generer opkald i Oracle CRM On Demand, som gør det muligt at reducere antallet af tastanslag, når opkald/besøg oprettes. Denne funktion indeholder også konsistente oplysninger til de relaterede oplysningsafsnit Kontakter og Deltageropkald til kontoopkaldet//besøget.

Overvejelser før tilføjelse af flere kontakter til et kontoopkald/besøg

Før du tilføjer flere kontakter til et kontoopkald/besøg vha. denne procedure, skal du overveje følgende:

- De valgte kontakter er knyttet til kontoopkaldet/besøget, medmindre kontakten har feltet Kode for blokeringsårsag sat. Hvis kontakten har kode for blokeringsårsag sat, føjes kontakten ikke til kontoopkaldet/besøget og et deltageropkald genereres heller ikke. Oracle CRM On Demand viser en meddelelse, der angiver, at kontakten er blokeret. Se [Blokering af kontakter](#) (på side 324) for at få flere oplysninger om blokering af kontakter.
- For hver kontakt, der er blokeret, genererer Oracle CRM On Demand et deltageropkald, når du vælger Generer opkald på siden Detalje: Kontoopkald. De genererede deltageropkald er synlige på fanen Deltageropkald på siden Detalje: Kontoopkald. De genererede deltageropkald har felterne Dato, Tid, Varighed, Konto, Adresse, Status, Emne udfyldt fra det overordnede kontoopkald.
- Du kan se sammenhængen mellem deltageropkaldet og kontaktlisten til kontoopkaldet på følgende måde:
 - Hvis kontakten er fjernet eller slettet, fjernes eller slettes deltageropkaldet.

- Hvis deltageropkaldet er fjernet eller slettet, fjernes eller slettes kontakten også, så længe kontoopkaldet ikke er Underskrevet, Afsendt eller Fuldført.
- Hvis kontakterne flettes i UI-flowet for kontoopkaldet, fjerner Oracle CRM On Demand deltageropkaldene for den sekundære kontakt.
- Hvis du har angivet detaljerede oplysninger om produkter vha. det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret eller det relaterede oplysningsafsnit Tilgængelige produkter til detaljering i kontoopkaldet, udfyldes de enkelte deltageropkald med de samme detaljerede produktoplysninger, når opkaldene oprettes vha. Generer opkald.
- Hvis du har dokumenteret udleverede prøver, udleverede lanceringsvarer eller detaljerede produkter til et besøg, men du ikke har afsendt besøget, og hvis en blokeret produktpost knyttes til kontakten, fortsætter afsendelse af besøget uden fejl. Produktet skal blokeres, første gang prøven eller lanceringsvaren udleveres eller produktdetaljen oprettes, så produktet blokeres fra opkaldsrapportering. Hvis du allerede har indtastet varen i Oracle CRM On Demand og blokeret produktet, fortsætter opkaldsbehandling korrekt. Se [Blokerede produkter](#) (på side 754) for at få flere oplysninger om produktblokering.

Før du går i gang. Den person, der udfører denne procedure, og som typisk er en firmaadministrator eller en field service-repræsentant, skal have privilegiet Besøg: Aktiver besøgsdetaljering og adgang til posterne Kontobesøg, Kontaktbesøg og Deltageropkald i adgangsprofilerne.

Sådan tilføjer du flere kontakter til et kontoopkald/besøg

- 1 Vælg den ønskede konto på hjemmesiden Konti.
Se Søgning efter poster for at få oplysninger om valg af poster.
- 2 Rul ned til afsnittet Besøg på detaljesiden til konto, og åbn den kontobesøgspost, som du vil føje en deltager til.
- 3 Klik på Tilføj i det relaterede oplysningsafsnit Kontakter på siden Detalje: Kontobesøg, og vælg de kontakter, der deltager i besøget i vinduet Søg efter kontakter, og klik dernæst på OK, når du er færdig med at vælge kontakterne.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Kontakter ikke er synligt på siden med besøgsdetaljer, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Kontakter til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
- 4 Indtast oplysninger om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodninger og lanceringsvare på siden Detalje: Kontobesøg eller en af de genererede detaljesider til deltageropkald, som vist i følgende emner:
 - [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658)
 - [Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg](#) (på side 662)
 - [Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg](#) (på side 665)
 - [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)**BEMÆRK:** Kun produkter, der ikke er blokeret for den primære kontakt til besøget, kan føjes til siden Detalje: Deltager. Produkter, der er blokeret for den primære kontakt, kan ikke vælges i produktlisten.
- 5 Klik på Tilbage til Detalje om besøg, når du er færdig.

Afsnittet Kontakter opstiller de nyligt tilføjede kontakter.

- 6 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.
Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få flere oplysninger.

Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg

Du kan linke oplysninger om detaljeret produkt til besøg på en af følgende måder:

- Ved at tilføje oplysninger om detaljeret produkt til et overordnet besøg
- Ved at tilføje deltagere til det overordnede besøg og dernæst tilføje oplysninger om de detaljerede produkter til hver individuelle deltagerpost

Du tilføjer deltagere til et overordnet kontobesøg, så oplysningerne om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvar kan spores til hver person, som deltager i mødet.

Se [Tilknytning af besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsbesøg](#) (på side 737) for at få oplysninger om, hvordan detaljerede oplysninger om produkt knyttes til SPM-oplysninger (Structured Product Messaging).

I denne procedure beskrives, hvordan du linker produktdelejerede oplysninger til en besøgspost.

Overvejelser, når du vælger at bruge oplysningsafsnittet Tilgængelige produkter til detaljering eller det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret:

I dette emne beskrives overvejelserne, når oplysningsafsnittet Tilgængelige produkter til detaljering eller oplysningsafsnittet Produkter detaljeret bruges til at linke detaljerede oplysninger om produkt til besøg:

- Det relaterede oplysningsafsnit Tilgængelige produkter til detaljering

Tilgængelige produkter til detaljering indeholder en liste over produkter, som salgsrepræsentanten kan detaljere for kunder. Listen er baseret på salgsrepræsentantens allokeringposter. Administratorer kan tilpasse afsnittet Tilgængelige produkter til detaljering for at fjerne valglisten Indikation, tilføje posten Produktindikation, tilføje nye felter og bruge tilpassede sidelayouts. Desuden kan administratorer medtage deres egne tilpassede felter i lighed med andre relaterede oplysningsafsnit i Oracle CRM On Demand. I Release 24 og tidligere releases var valglisten Indikation et påkrævet felt sammen med feltet Prioritet. Dette krav gælder ikke længere.

BEMÆRK: Meddelelsesplanobjekter, som understøtter struktureret produktmeddelelse, kan ikke linkes til Tilgængelige produkter til detaljering.

- Det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret

Hvis dit firma vil dokumentere besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald, skal du bruge det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret i stedet for Tilgængelige produkter til detaljering.

Produkter detaljeret har historisk indeholdt en valgmenu med alle produkter af typen Detalje, hvor salgsrepræsentanter kunne vælge de produkter, der skulle medtages i detaljeringssessionen. Det indeholder et administrativt filter, der tillader, at en salgsrepræsentant kun får vist de produkter, der er allokeret til salgsrepræsentanten. Det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret kan tilpasses helt, da administratorer kan tilføje nye felter efter behov. Administratorer kan tilføje posttypen

Produktindikation til Produkter detaljeret og erstatte den valgfrie Indikation-valgliste. Produkter detaljeret understøtter også posttyper for og oplysninger om struktureret produktmeddelelse.

Se Applikationstilpasning for at få flere oplysninger om tilpasning af Oracle CRM On Demand.

Om synkronisering af produktfelt i poster for produkter detaljeret, elementer i meddelelsesplan, relationer for meddelelsesplan og meddelelsesrespons

Feltet Produkt i de relaterede oplysningsposter Element i meddelelsesplan, Relationer for element i meddelelsesplan og Meddelelsesrespons (relaterede PCD-poster) skal være knyttet til et tilgængeligt produkt fra den overordnede post Produkter detaljeret. Når du tilknytter et produkt i de relaterede PCD-poster vha. opslagsvælgeren, viser vælgeren kun de produkter, der er tilgængelige i den overordnede post Produkter detaljeret. Når du har fuldført tilknytningen af feltet Produkt i posten Produkter detaljeret til de relaterede PCD-poster, kan en bruger efterfølgende ændre det overordnede produkt i posten Produkter detaljeret. Følgelig vil tidligere gemte relaterede PCD underordnede poster, som er fastholdt med samme produkt som i posten Produkter detaljeret, nu ikke længere være synkroniserede. Af denne årsag skal du ikke opdatere feltet Produkt i posten Produkter detaljeret, efter du har knyttet produktet til de relaterede PCD-poster.

Om procesadministrationsregler til låsning af aktivitetsposter og poster af typen Besøg: Produkt detaljeret

Via procesadministration i Oracle CRM On Demand kan administratoren oprette følgende postlåsningsregler:

- En regel for at låse en aktivitetspost sammen med dens underordnede poster
- En regel for at låse posten Besøg: Produkt detaljeret sammen med dens underordnede poster

I dette tilfælde synkroniserer Oracle CRM On Demand status for posten Besøg: Produkt detaljeret og status for posten Besøgsaktivitet, når du afsender en post af typen Besøgsaktivitet. Når besøgsaktiviteten er markeret som afsendt, markerer Oracle CRM On Demand også posten Produkter detaljeret som afsendt. Hvis låsereglen i procesadministration til aktivitet, hvor status er sat til Afsendt, låser aktivitets underordnede poster, anbefales det, at du også bruger en lignende låseregulering i procesadministration til Besøg: Produkt detaljeret, når status er sat til Afsendt. Se *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om opsætning af postlåsningsregler til Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Vigtig overvejelse til operationer i relateret oplysningsafsnit for detaljerede produkter

Pga. egenarten af funktionalitet Produkter detaljeret skal du altid udføre operationer vedr. detaljerede produkter fra det relaterede oplysningsafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg. Du kan udføre operationer vedr. produkter detaljeret fra følgende placeringer:

- (Anbefales) Det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret på siden Detalje: Besøg, som understøtter fire operationer: Ny, Rediger, Indbygget redigering og Slet. Alle fire operationer genererer Integration Event Queue-XML (IEQ), der omfatter den overordnede aktivitetspost.
- (Anbefales ikke) Siden Detalje: Produkter detaljeret, som vises, ved at du klikker på Produktnavn i det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret, understøtter tre operationer: Rediger, Indbygget redigering og Slet. Alle tre operationer genererer IEQ-XML, der ikke omfatter den overordnede aktivitetspost. Hvis du udfører sådanne operationer fra siden Detalje: Produkter detaljeret, virker

arbejdsganghandler, som du har konfigureret vha. disse operationer, eller andre handlinger, der afhænger af den genererede IEQ-XML, muligvis ikke som forventet.

Sådan linker du oplysninger om detaljeret produkt til en opkaldspost

- 1 Rul ned til afsnittet Tilgængelige produkter til detaljering eller afsnittet Produkter detaljeret på siden Detalje om besøg eller Detalje om deltager, og gør et af følgende:

BEMÆRK: Hvis det ønskede afsnit ikke er synligt på siden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- Indtast de påkrævede oplysninger i felterne Indikation, Prioritet (valgfrit) og Problemer (valgfrit) i afsnittet Tilgængelige produkter til detaljering.

Kun produkter med kategoritypen Produkter detaljeret, som ikke er allokeret for en primær kontakt, som er allokeret til salgsrepræsentanten, og som er aktive på den aktuelle dato, er synlige i listen over tilgængelige produkter og kan linkes til besøgsposten.

Se tabellen i slutningen af dette emne for at få oplysninger om felterne.

- Klik på Ny i afsnittet Produkter detaljeret, og indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af detaljeret produkt.

Se tabellen i slutningen af dette emne for at få oplysninger om felterne.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktvalg efter allokering af salgsrepr., vises kun de produkter, der er allokeret til salgsrepræsentanten, i Produkt-vælgeren. Se Opsætning af valglisterfiltrering på basis af allokeringposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Felter for detaljeret produkt kopieres til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.

Gå til afsnittet Deltager på siden Detalje om besøg for at få adgang til siden Detalje om deltager, og åbn den ønskede deltagerpost.

- 2 Gem posten.
- 3 Gentag trin 1-2 for at tilføje flere linjeelementer af typen Produkt detaljeret til besøgsposten.
- 4 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.
Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få oplysninger.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om detaljeret produkt	
Produktkategori	(Kun visning) Den produktkategori, som firmaadministratoren definerer. Den kan f.eks. være en af følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Prøver udleveret ■ Lanceringsvare udleveret

Felt	Beskrivelse
	<ul style="list-style-type: none"> Produkter detaljerede
Produkt	<p>(Påkrævet) Navnet på produktet (f.eks. et medicinsk apparat), der er diskuteret med eller demonstreret for kunden. Vælg varen vha. Opslag-vælgeren. Se Opsætning af firmaprodukter og Felter til produkt (på side 682) for at få oplysninger om opsætning af produkter.</p> <p>Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, Lanceringsvare udleveret, Produkter detaljeret eller Prøveanmodningsvare, som opfylder følgende betingelser, kan linkes til en besøgspost:</p> <ul style="list-style-type: none"> Produkterne er ikke blokeret til en primær kontakt. Produkterne er allokeret af salgsrepræsentanten, og firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktudvælgelse efter allokering af salgsrepr. Se Opsætning af valglisterfiltrering på basis af allokeringsposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger. Produkterne er aktive på den aktuelle besøgsdato.
Prioritet	Valgfrit felt til kundebrug.
Indikation	<p>Den lidelse, som produktet adresserer. Nogle eksempler er: Allergi, astma, arytm, hjertefejl osv. Brug rullelisten til at vælge en indikation.</p> <p>Før Release 23 var feltet Angivelse som standard et påkrævet felt. Til den aktuelle release er dette felt imidlertid ikke længere påkrævet. Hvis dit firma har tilpasset sidelayoutet til kategorien Produkt detaljeret i release 23, forbliver valglisterfeltet Indikation imidlertid et påkrævet felt til de tilpassede layouts. Firmaadministratoren skal fravælge afkrydsningsfeltet Påkrævet til feltet, som blev konfigureret i det tilpassede sidelayout til produktdetaljer, hvis feltet skal ændres til Ikke påkrævet. Se Ændring og redigering af felter for at få flere oplysninger om feltopsætning.</p>
Problemer	Dette felt er et valgfrit felt til kundebrug. Nogle eksempler er: Bivirkning, virkningsfuldhed, omkostning vs. generisk, pris osv. Brug rullelisten til at vælge et problem.
<p>BEMÆRK: Følgende felter er ikke tilgængelige som standard. Firmaadministratoren kan imidlertid tilføje dem til dit layout af siden Detalje: Produkt. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få flere oplysninger.</p>	
Detaljeret produkt	Denne værdi er sat til den samme værdi som i feltet Produkt. Ændring af denne værdi vha. Opslag-vælgeren ændrer feltet Produkt til den samme værdi.
Element i primær meddelelsesplan	Det element i meddelelsesplan, der er angivet som den primære meddelelse til det detaljerede produkt.

Felt	Beskrivelse
Relationer for element i primær meddelelsesplan	Posten til relationer for element i meddelelsesplan, der er angivet som den primære til det detaljerede produkt.
Primær meddelelsesrespons	Den meddelelsesrespons, der er angivet som den primære meddelelse til det detaljerede produkt.
Type	Kategorien Produkt detaljeret. Brug valglisten til at vælge typen. Standardværdierne til Type er Meddelelsesrespons, Udfald, Besøgsmålsætning og Næste besøgsmålsætning. Firmaadministratoren kan imidlertid tilføje yderligere typer efter behov. Valg af en type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til posttypen Produkter detaljeret, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af Besøgsmålsætning kan f.eks. resultere i sidelayoutet Besøgsmålsætning, hvis det er konfigureret af administratoren. Se Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout i <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.
Produktindikation	En kombination af et symptom eller en lidelse og det specifikke produkt eller stof, der afhjælper symptomet eller lidelsen, og som er specifikt detaljeret af medicinalsalsrepræsentanten under et besøg hos en læge. Se Produktindikationer (på side 742) for at få flere oplysninger.
Detaljenoter	Yderligere oplysninger om det detaljerede produkt. Feltet har en grænse på 250 tegn.

Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg

Du kan linke oplysninger om udleverede prøver til besøg på en af følgende måder:

- Ved at tilføje oplysninger om udleverede prøver til et overordnet besøg
- Ved at tilføje deltagere til det overordnede besøg og dernæst tilføje oplysninger om de udleverede prøver til hver individuelle deltagerpost

Du tilføjer deltagere til et overordnet kontobesøg, så oplysningerne om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvar kan spores til hver person, som deltager i mødet.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker oplysninger om udleverede prøver til en besøgspost.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan udlevere prøver under et salgsbesøg.

Sådan linker du oplysninger om udleverede prøver til en besøgspost

- 1 Rul ned til afsnittet Tilgængelige prøver til udlevering eller afsnittet Prøver udleveret på siden Detalje om besøg eller Detalje om deltager, og gør et af følgende:

BEMÆRK: Hvis det ønskede afsnit ikke er synligt på siden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- Indtast de påkrævede oplysninger i feltet Mængde i afsnittet Tilgængelige prøver til udlevering.

Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, som ikke er blokeret for en primær kontakt, og som er allokeret til og findes i salgsrepræsentantens lager, er synlige i listen over tilgængelige prøver og kan linkes til besøgsposten.

- Klik på Ny i afsnittet Prøver udleveret, og indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af udleverede prøver.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktvalg efter allokering af salgsrepr., vises kun de produkter, der er allokeret til salgsrepræsentanten, i Produkt-vælgeren. Se Opsætning af valglisterfiltrering på basis af allokeringposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Felterne for udleverede prøver kopieres til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon, *undtagen* til partinummer.

Gå til afsnittet Deltagere på siden Detalje om besøg for at få adgang til siden Detalje om deltager, og åbn den ønskede deltagerpost.

I følgende tabel beskrives nogle af felterne.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om udleveret prøve	
Produktkategori	(Kun visning) Den produktkategori, som produktadministratoren definerede hos firmaet. Den kan f.eks. være en af følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Prøver udleveret ■ Lanceringsvare udleveret ■ Produkter detaljerede
Produkt	(Påkrævet) Navnet på den produktprøve (f.eks. et nyt medikament på markedet), der er udleveret til kontakten. Vælg varen vha. Opslag-vælgeren. Se Opsætning af firmaprojekter og Felter til produkt (på side 682) for at få oplysninger om opsætning af produkter. <p>Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, Lanceringsvare udleveret, Produkter detaljeret eller Prøveanmodningsvare, som opfylder følgende betingelser, kan linkes til en besøgspost:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkterne er ikke blokeret til en primær kontakt. ■ Produkterne er allokeret af salgsrepræsentanten, og firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktudvælgelse efter allokering af salgsrepr. Se Opsætning af valglisterfiltrering på basis af allokeringposterne for en

Felt	Beskrivelse
	<p>salgsrepræsentant for at få flere oplysninger.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkterne er aktive på den aktuelle besøgsdato.
Partinr.	<p>Partinummeret til den valgte produktprøve.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er kun relevant, hvis du bruger partinumre til at spore prøver i lageret. Når en post vedr. udlevering af prøve tilføjes eller opdateres, kan kun prøvepartier, der har afkrydsningsfeltet Lager efter parti markeret, indtastes i dette felt. Se Prøvepartier (på side 693) og Felter til prøvepartier (se "Felter til prøveparti" på side 696) for at få flere oplysninger.</p>
Mængde	<p>Antallet af prøver, der er udleveret til kontakten. Mængden skal være et tal fra 1 til 9998. En advarselsmeddelelse vises, hvis du gør et af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indtaster en værdi, der overskrider værdien i feltet Maks. pr. besøg. ■ Indtaster en værdi, der overskrider eller ligger inden for 10% af maks. produktmængden, som det er tilladt at udlevere til en kontakt inden for allokeringperioden.
Maks. pr. besøg	(Kun visning) Maks. produktmængden, som du har tilladelse til at udlevere ved et besøg.
Maks. pr. allokering	(Kun visning) Maks. produktmængden, som du har tilladelse til at udlevere inden for allokeringperioden.
Beregnet sum af mængdeallokering	(Kun visning) Samlet mængde af produkt, der er udleveret indtil videre i løbet af allokeringperioden.

1 Gem posten.

Forudsat alle følgende betingelser er sande, når du klikker på Gem, genererer Oracle CRM On Demand en udleveringstransaktion med et linjeelement for hver udleveret prøve til besøget og afsender udleveringstransaktionen for at opdatere prøvelageret. Hvis udleveringstransaktionen gennemføres, ændrer Oracle CRM On Demand besøgets status til Afsendt.

- Alle prøver findes i prøvelageret til den periode, der er angivet af besøgets dato og klokkeslæt.
- Den periode, som prøverne registreres i, er en uafstemt periode. En fejlmeddelelse vises, hvis det er en afstemt periode.
- Et gyldigt partinummer er angivet til udleverede prøver, der spores efter partinumre.
- Den indtastede mængdeværdi ikke er større end den maksimalt tilladt mængde, der kan udleveres til et besøg.
- Maks. mængde, som det er tilladt at udlevere i løbet af allokeringperioden, ikke overskrides, når du indtaster mængdeværdien.

2 Gentag trin 1-2 for at tilføje flere linjeelementer af typen Prøve udleveret til besøgsposten.

3 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.

Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få oplysninger.

Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg

Du kan linke oplysninger om lanceringsvare til besøg på en af følgende måder:

- Ved at tilføje oplysninger om lanceringsvare til et overordnet besøg
- Ved at tilføje deltagere til et overordnet besøg og dernæst tilføje oplysninger om lanceringsvaren til hver individuelle deltagerpost

Du tilføjer deltagere til et overordnet kontobesøg, så oplysningerne om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvar kan spores til hver person, som deltager i mødet.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker lanceringsvarer, uddannelsesmateriale eller andre marketingvarer til en besøgspost.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan udlevere lanceringsvarer under et salgsbesøg.

Sådan linker du lanceringsvarer, uddannelsesmateriale eller andre marketingvarer til en besøgspost

- 1 Rul ned til afsnittet Tilgængelige lanceringsvarer til udlevering eller afsnittet Lanceringsvarer på siden Detalje om besøg eller siden Detalje om deltager, og gør et af følgende:

BEMÆRK: Hvis det ønskede afsnit ikke er synligt på siden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- Indtast de påkrævede oplysninger i feltet Mængde i afsnittet Tilgængelige lanceringsvarer til udlevering.

Kun produkter med kategoritypen Lanceringsvare udleveret, som ikke er blokeret for en primær kontakt, og som er allokeret til og findes i salgsrepræsentantens lager, er synlige i listen over tilgængelige lanceringsvarer og kan linkes til besøgsposten.

- Klik på Ny i afsnittet Lanceringsvarer udleveret, og indtast de påkrævede oplysninger på siden Redigering af udleveret lanceringsvare.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktvalg efter allokering af salgsrepr., vises kun de produkter, der er allokeret til salgsrepræsentanten, i Produkt-vælgeren. Se Opsætning af valgfiltre på basis af allokeringposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger.

Se tabellen med feltbeskrivelser i slutningen af denne procedure for at få oplysninger om felterne til lanceringsvare.

Gå til afsnittet Deltagere på siden Detalje om besøg for at få adgang til siden Detalje om deltager, og åbn den ønskede deltagerpost.

BEMÆRK: Felterne for lanceringsvare kopieres til den nye post, når du opretter en ny besøgspost fra en Smartbesøg-skabelon.

- 2 Gem posten.

Forudsat alle følgende betingelser er sande, når du klikker på Gem, genererer Oracle CRM On Demand en udleveringstransaktion med et linjeelement for hver udleveret lanceringsvare til besøget og

afsender udleveringstransaktionen for at opdatere prøvelageret. Hvis udleveringstransaktionen gennemføres, ændrer Oracle CRM On Demand besøgets status til Afsendt.

- Alle prøvelanceringsvarer findes i prøvelageret for den periode, der er angivet af datoen og klokkeslættet for besøget.
 - Den periode, som prøvelanceringsvarerne registreres i, er en uafstemt periode. En fejlmeddelelse vises, hvis det er en afstemt periode.
 - Et gyldigt partinummer er angivet til de udleverede prøvelanceringsvarer, der spores efter partinumre.
 - Den indtastede mængdeværdi ikke er større end den maksimalt tilladt mængde, som du har tilladelse til at udlevere ved et besøg.
 - Maks. mængde, som du har tilladelse til at udlevere i løbet af allokeringsperioden, ikke overskrides, når du indtaster mængdeværdien.
- 3 Gentag trin 1-2 for at tilføje flere linjeelementer af typen Lanceringsvare udleveret til besøgsposten.
- 4 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.
- Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få oplysninger.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om udleverede lanceringsvarer	
Produkt	<p>(Påkrævet) Navnet på lanceringsvaren (f.eks. en pen eller golfbold) eller uddannelsesmateriale (f.eks. en hvidbog eller manual), der er udleveret til kontakten. Vælg varen vha. Opslag-vælgeren. Se Opsætning af firmaprodukter og Felter til produkt (på side 682) for at få oplysninger om opsætning af produkter.</p> <p>Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, Lanceringsvare udleveret, Produkter detaljeret eller Prøveanmodningsvare, som opfylder følgende betingelser, kan linkes til en besøgspost:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkterne er ikke blokeret til en primær kontakt. ■ Produkterne er allokeret af salgsrepræsentanten, og firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktudvælgelse efter allokering af salgsrepr. Se Opsætning af valglistefiltrering på basis af allokeringsposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger. ■ Produkterne er aktive på den aktuelle besøgsdato. <p>BEMÆRK: Efter release 22 søger opslagsvælgeren i feltet Produkt efter produkter i stedet for allokeringer som i de tidligere releases.</p>
Produktkategori	<p>(Kun visning) Den produktkategori, som firmaadministratoren definerer. Den kan f.eks. være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prøver udleveret ■ Lanceringsvare udleveret ■ Produkter detaljerede
Besøgsdato	(Kun visning) Datoen for kundebesøget.

Felt	Beskrivelse
Mængde	Antallet af lanceringsvarer eller uddannelsesmateriale, der er udleveret til kontakten. Mængden skal være et tal fra 1 til 9998. En advarselsmeddelelse vises, hvis du gør et af følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Indtaster en værdi, der overskrider værdien i feltet Maks. pr. besøg. ■ Indtaster en værdi, der overskrider eller ligger inden for 10% af maks. produktmængden, som du har tilladelse til at udlevere til en kontakt inden for allokeringperioden.
Maks. pr. allokering	(Kun visning) Maks. produktmængde af lanceringsvarer, som du har tilladelse til at udlevere i løbet af allokeringperioden.
Maks. pr. besøg	(Kun visning) Maks. produktmængde af lanceringsvarer, som du har tilladelse til at udlevere ved et besøg.
Beregnet sum af mængdeallokering	(Kun visning) Samlet produktmængde af lanceringsvarer, der er udleveret indtil videre i løbet af allokeringperioden.

Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg

Du kan linke oplysninger om prøveanmodning til besøg på en af følgende måder:

- Ved at tilføje oplysninger om prøveanmodning til et overordnet besøg
- Ved at tilføje deltagere til et overordnet besøg og dernæst tilføje oplysninger om prøveanmodning til hver individuelle deltagerpost

Du tilføjer deltagere til et overordnet kontobesøg, så oplysningerne om detaljerede produkter, udleverede prøver, prøveanmodning og lanceringsvar kan spores til hver person, som deltager i mødet.

BEMÆRK: Du kan også bruge ordresiderne til at oprette og opdatere ordreelementer til produkter. Hvis du tilpasser siden Detalje: Ordre ved at tilføje et nyt felt, vil det nye felt også være tilgængeligt på siden Prøveanmodning. Se [Oprettelse af et ordreelement til produkter](#) (på side 750) for at få flere oplysninger om ordreelementer.

I følgende procedure beskrives, hvordan du linker oplysninger om prøveanmodning til en besøgspost.

BEMÆRK: I releases af Oracle CRM On Demand før Release 22 var det muligt at indsætte en post med prøveanmodningsvare uden at bruge en tilknyttet overordnet prøveanmodningspost, når Web Services eller importfunktionen blev brugt. Fra Release 22 skal du imidlertid angive prøveanmodnings-id'en for den overordnede prøveanmodning for at angive konteksten til prøveanmodningsvaren, når du indsætter poster med prøveanmodningsvare vha. Web Services eller importfunktionen. Fra Oracle CRM On Demand-brugerinterfacet kan du kun oprette en prøveanmodningsvare fra en overordnet prøveanmodning inden for konteksten af et besøg. Desuden følges produktblokerende regler ikke, når prøveanmodningsvarer indsættes eller opdateres vha. Web Services eller importfunktionen.

BEMÆRK: Behandling af blokerede produkter understøttes ikke til prøveanmodningsvarer, når arbejdsgange bruges i Oracle CRM On Demand. Se [Om arbejdsgange til prøveanmodningsvare og blokerede produktregler](#) (på side 759) for at få flere oplysninger.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan anmode om prøver under et salgsbesøg.

Sådan linker du oplysninger om prøveanmodning til en besøgspost

- 1 Klik på Ny i afsnittet Prøveanmodning på siden Detalje om besøg eller siden Detalje om deltager.

Gå til afsnittet Deltager på siden Detalje om besøg for at få adgang til siden Detalje om deltager, og åbn den ønskede deltagerpost.

BEMÆRK: Hvis det ønskede afsnit ikke er synligt på siden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- 2 Indtast de påkrævede oplysninger til prøveanmodningen på siden Redigering: Prøveanmodning.

Se [Felter til prøveanmodning](#) (på side 712) for at få oplysninger om felterne til prøveanmodning.

- 3 Gem prøveanmodningsposten.

- 4 Gå til afsnittet Elementer: Prøveanmodning på siden Detalje: Prøveanmodning.

BEMÆRK: Hvis det ønskede afsnit ikke er synligt på siden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- 5 I afsnittet Element: Prøveanmodning:

- a Klik på Ny for at tilføje et prøveanmodningselement til hver anmodet produktprøve.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktvalg efter allokering af salgsrepr., vises kun de produkter, der er allokeret til salgsrepræsentanten, i Produkt-vælgeren. Se Opsætning af valglisterfiltrering på basis af allokeringposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger.

- b Indtast de påkrævede oplysninger til prøveanmodningselementet på siden Redigering: Prøveanmodningselement.

Tabellen i slutningen af denne procedure indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til en prøveanmodningsvare.

- c Gem posten med prøveanmodningselementet.

- d Tilføj yderligere prøveanmodningselementer efter behov.

- 6 Gentag trin 1-5 for at tilføje flere linjeelementer af typen Prøveanmodning til besøgsposten.

- 7 Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når du er klar.

Se [Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing](#) for at få flere oplysninger.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

Felt	Beskrivelse
Ordreelementnr.	(Påkrævet) Et numerisk felt, der repræsenterer et ordreelement.
Mængde	(Påkrævet) Antallet af anmodede prøver. Dette skal være et ikke-nul positivt heltal. Oracle CRM On Demand viser en advarselsmeddelelse, hvis du indtaster en af følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ En værdi, der overskrider værdien i feltet Maks. mgd. i allokeringsposten. ■ En værdi, der overskrider eller er inden for 10% af feltet Maks. mgd. pr. kunde i allokeringsposten.
Produkt	(Påkrævet) Navnet på produktet. Marker afkrydsningsfeltet ved siden af hvert produkt, som du vil anmode om. Se Opsætning af firmaprodukter og Felter til produkt (på side 682) for at få oplysninger om opsætning af produkter. <p>Kun produkter med kategoritypen Prøver udleveret, Lanceringsvare udleveret, Produkter detaljeret eller Prøveanmodningsvare, som opfylder følgende betingelser, kan linkes til en besøgspost:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkterne er ikke blokeret til en primær kontakt. ■ Produkterne er allokeret af salgsrepræsentanten, og firmaadministratoren har sat indstillingen Aktiver filtrering af produktudvælgelse efter allokering af salgsrepr. Se Opsætning af valglistefiltrering på basis af allokeringsposterne for en salgsrepræsentant for at få flere oplysninger. ■ Produkterne er aktive på den aktuelle besøgsdato.
Ordre	(Påkrævet) Dette felt angiver den overordnede ordre til prøveanmodningen. Som standard er dette felt skrivebeskyttet, men det kan tilpasses som ikke-skrivebeskyttet. Se <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for oplysninger om tilpasning.

Yderligere oplysninger

Felt	Beskrivelse
Status	<p>(Påkrævet) Standardværdien til dette felt er Ventende. Når du afsender en prøveanmodningsordre på produkter, ændres værdien i dette felt til Afsendt. De mulige værdier til dette felt er:</p> <ul style="list-style-type: none">■ Ny■ Åben■ Booket■ I transit■ Delvist modtaget■ Delvist afsendt■ Ventende■ Afsendt■ Faktureret■ Betalt■ Installeret■ Lukket■ Annulleret■ Tilbagehold■ Fare■ Faktisk■ Godkendt■ Forventet■ Afvist■ Afventer godkendelse■ Fuldført■ Afsendt■ -■ Valgt■ Kreditfejl■ Begivenhedskontrol■ Fejlet■ Restordre■ Igangværende■ Behandlet■ Modtaget■ Underskrevet■ Annulleret

Gem detaljeoplysninger om besøg som en skabelon

I følgende procedure beskrives, hvordan du gemmer detaljeoplysninger om besøg som en skabelon.

Sådan gemmer du detaljeoplysninger om besøg som en skabelon

- Klik på den relevante knap på siden Detalje om besøg:
 - **Gem som privat Smartbesøg.** Begrænser skabelonen, så kun du kan bruge den.
 - **Gem som offentligt-Smartbesøg.** Føjer skabelonen til listen, så andre kan bruge den.
- BEMÆRK:** Hver gang du klikker på knappen, gemmes posten som et separat Smartbesøg. Oracle CRM On Demand forbliver åben på denne side.

Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing

I følgende procedure beskrives, hvordan du afsender detaljeoplysninger om besøg til lagersporing.

BEMÆRK: Hvis besøgsposten ikke indeholder en gyldig kontakts statslicens eller en tilknyttet signaturpost, og valideringstjekkene til disse betingelser er konfigureret af administratoren på siden Life Science-relaterede præferencer, viser Oracle CRM On Demand en fejlmeddelelse og forhindrer besøgsafsendelsen. Se oplysningerne om Aktiver validering af kontakts statslicens og Aktiver signaturvalidering i Indstilling af Life Sciences-relaterede præferencer for at få oplysninger om relevante præferencer.

Om afsendelse af deltageropkald og kontobesøg

I releases af Oracle CRM On Demand før release 24 tillod Oracle CRM On Demand ikke, at du afsendte relaterede oplysninger om kontobesøg, hvis du afsendte oplysninger om deltageropkald, og kontobesøget forblev i en tvetydig tilstand, uanset om kontobesøget indeholdte lagervarer og en gyldig signatur. I release 24 er funktionen til afsendelse af kontobesøg imidlertid forbedret på følgende måde:

- Du kan afsende et kontobesøg uanset status for et tilknyttet deltageropkald.
- Selv om et kontobesøg allerede er markeret som Afsendt, resulterer klik på Afsend på siden Detalje: Besøg ikke i en fejl, og Oracle CRM On Demand fortsætter med at kontrollere de underordnede deltageropkald og afsender dem, hvis de ikke er afsendt allerede.
- Hvis et kontobesøg ikke er markeret som Afsendt, afsender klik på Afsend på siden Detalje: Besøg det kontobesøg og alle de tilknyttede deltageropkald, som ikke har status Afsendt, uden at generere en fejl.
- Hvis kontobesøget og alle deltageropkaldene er markeret som Afsendt, og hvis du klikker på Afsend på siden Detalje: Besøg, genererer Oracle CRM On Demand ikke en fejl, men behandling fortsætter ikke, så dubletposter oprettes ikke.

Sådan afsender du detaljeoplysninger om besøg til lagersporing

- Klik på Afsend for at afsende detaljeoplysninger om besøg til behandling, når alle oplysningerne er indtastet og gemt på siden Detalje om besøg.

Når du klikker på Afsend, oprettes en udleveringstransaktion, der registrerer prøver eller lanceringsvarer, der er udleveret, og følgende sker:

- Kontobesøgets status ændres til Afsendt.
- Salgsrepræsentantens prøvelager reduceres i henhold til de lanceringsvarer og prøver, der er udleveret ved besøget.

BEMÆRK: Prøveanmodningsordrer påvirker ikke prøvelageret.

- Prøveanmodningsordrerne afsendes.
- Kontobesøget lukkes.
- Du kan kun se detaljerne om kontobesøget.

Om elektroniske signaturer

Oracle CRM On Demand kan lagre signaturdata sikkert i billedformat for udleverede prøver. Signaturbilleder lagres i Oracle CRM On Demand vha. standardbilledformater. Signaturbilledet er en serie x- og y-koordinater eller stregne, som kan lagres i Oracle CRM On Demand-databasen.

Hvis administratoren vælger afkrydsningsfeltet Aktiver signaturvalidering på siden Life Science-relaterede præferencer, skal hver besøgsaktivitet, der er registreret for prøver, som er udleveret under et salgsbesøg, have et tilknyttet signaturbillede. Den salgsrepræsentant, der udleverer prøver, har ansvaret for at indhente en elektronisk signatur fra den person (eller det firma), der modtager prøverne. Signaturen kan indhentes på papir eller af en ekstern applikation (så som en mobil håndholdt enhed) og dernæst uploades til Oracle CRM On Demand via Web Services-interfacet fra en offline-klient, såsom en iPad eller mobilenhed. Salgsrepræsentanten skal indhente signaturen, når prøven udleveres. Salgsrepræsentanten kan ikke afsende besøgsposten i Oracle CRM On Demand, før en besøgspost er knyttet til besøget.

Administratorer og autoriserede brugere kan se signaturbillederne, der er knyttet til besøgsposter i Oracle CRM On Demand, men de kan ikke oprette, opdatere eller slette signaturposterne. Prøveadministratorer skal regelmæssigt kontrollere signaturbillederne på siden Detalje: Signatur for at sikre, at de indsamlede signaturer fra en kontakt til forskellige besøg er konsistente. Se [Kontrol af elektroniske signaturer](#) (på side 672) for at få oplysninger om indstillingerne for brugerrolle og adgangsprofil, som er påkrævet for at kontrollere elektroniske signaturer.

Kontrol af elektroniske signaturer

Brug følgende procedure til at kontrollere den signatur, der er knyttet til en besøgsaktivitet for prøver, der er udleveret. Denne procedure antager, at din brugerrolle og dine adgangsprofiler er konfigureret således, at du har tilladelse til at se de signaturposter, der er knyttet til besøg. Følgende opsætning er påkrævet for at se signaturposter:

- Privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer skal være aktiveret på din brugerrolle.
- I adgangsindstillingerne for posttypen på din brugerrolle skal afkrydsningsfelterne Har adgang og Kan læse alle poster være valgt til posttypen Signatur.
- Det relaterede oplysningsafsnit Signatur skal findes på sidelayoutet Besøgsdetalje: Kontakt til din brugerrolle.
- I din standardadgangsprofil i indstillingerne for de relaterede oplysninger til posttypen Aktivitet skal adgangsniveauet til posttypen Signatur være sat til en værdi, der tillader, at du læser signaturposterne.

Typisk får kun administratorer adgang til signaturposter. Se [Om elektroniske signaturer](#) (på side 672) for at få flere oplysninger om signaturer.

BEMÆRK: Hvis din brugerrolle og dine adgangsprofiler er konfigureret til at tillade visning af de signaturposter, der er knyttet til besøg, kan du se signaturposten, men du kan ikke oprette, opdatere eller slette signaturposterne eller -billederne på de poster. Hvis en fil er vedhæftet en signaturpost, kan du desuden se den vedhæftede fil eller erstatte den med en anden fil eller fjerne filen fra posten.

Sådan kontrollerer du prøvesignaturer

- 1 Åbn den ønskede kontakt på hjemmesiden Kontakter.
- 2 Bor ned på feltet Emne i afsnittet Fuldførte aktiviteter på siden Detalje: Kontakt for at åbne den ønskede besøgsaktivitetspost.
- 3 Rul ned til afsnittet Signatur på besøgsdetaljesiden.

Følgende tabel beskriver de felter, der vises i afsnittet Signatur i standardapplikationen.

Felt	Beskrivelse
Titelfelt	Hvis du klikker på linket Vis i dette felt, åbnes signaturposten.
Signaturdato	Den dato, hvor signaturen blev opsamlet.
Kontakts fornavn	Fornavnet for modtageren af prøverne.
Kontakts efternavn	Efternavnet for modtageren af prøverne.
Salgsrep's fornavn	Fornavnet på den salgsrepræsentant, som udleverede prøverne.
Salgsrep's efternavn	Efternavnet på den salgsrepræsentant, som udleverede prøverne.

- 4 Klik på linket Vis-til den signaturpost, som du vil se.


BEMÆRK: Du kan ikke redigere detaljerne om en eksisterende signaturpost eller oprette en ny signaturpost.

- 5 Du kan gøre følgende på siden Detalje: Signatur:

- Se signaturbilledet.
- Klik på Rediger for at åbne siden Redigering af signatur, og vedhæft dernæst en fil til signaturposten, eller se eller fjern en fil, der er vedhæftet fra posten.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne på siden Detalje: Signatur i standardapplikationen.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

Felt	Beskrivelse
Tekst til ansvarsfraskrivelse	<p>Dette felt viser den ansvarsfraskrivelsestekst, der er knyttet til de udleverede prøver. Du kan ikke redigere, indsætte eller slette nogen del af ansvarsfraskrivelsesteksten.</p> <p>Ansvarsfraskrivelsesteksten uploades til Oracle CRM On Demand via Web Services-interfacet fra en offline-klient, såsom en iPad eller mobilenhed. Dette felt omfatter den fulde ansvarsfraskrivelsestekst på det sprog, der er angivet i ansvarsfraskrivelsen, og det viser den nøjagtige tekst, der ses af læger, når de skriver under på modtagelsen af prøver. Se Ansvarsfraskrivelser til prøve (på side 697) for at få flere oplysninger om ansvarsfraskrivelser til prøve.</p>
Vedhæftning	<p>Hvis dette felt vises på siden, kan du vedhæfte en fil til signaturposten. Feltet viser et papirclipsikon på postens redigeringside:</p>  <p>Du kan vedhæfte en fil til signaturposten ved at klikke på papirclipsikonet på postens redigeringside og dernæst vælge den fil, som du vil uploade.</p> <p>Når filen er uploadet og posten er gemt, viser feltet Vedhæftning på postens detaljeside vedhæftningsfilens navn og størrelse. På postens redigeringside viser feltet også papirclipsikonet og et X-ikon, der kan bruges til at fjerne filen. Se Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter (på side 167) for at få oplysninger om vedhæftning af filer til poster vha. feltet Vedhæftning og oplysninger om begrænsninger på filstørrelser og filtyper.</p>

Om relationen mellem prøvetransaktioner og prøvelager

I følgende tabel vises relationen mellem prøvetransaktioner, transaktionstyper og virkningen på prøvelageret til salgsrepræsentanter.

BEMÆRK: Overførsel ud og Lagerjustering (mistede og fundne prøver) er brugergenererede transaktioner. Oracle CRM On Demand genererer transaktionstyperne Udlevering og Overførsel ind.

Prøvetransaktionspost	Beskrivelse	Transaktionstype	Virkning på prøvelager
Udleveringstransaktion	<p>Transaktioner, hvor salgsrepræsentanten afsender og udleverer prøver. Oracle CRM On Demand genererer automatisk udleveringstransaktioner, når salgsrepræsentanter udleverer prøver under salgsbesøg. Se Visning af udleveringstransaktioner (på side 650) for at få flere</p>	Udlevering	Prøvetransaktioner af typen Udlevering fratrækkes fra en salgsrepræsentants prøvelager.

Prøvetransaktions post	Beskrivelse	Transaktions type	Virkning på prøvelager
	oplysninger.		
Modtaget transaktion	Transaktioner, hvor salgsrepræsentanten modtager prøver. Brugere skal anerkende modtagelsen af prøver. Se Anerkendelse af modtagelse af prøvelager (på side 636) for at få flere oplysninger.	Overførsel ind	Prøvetransaktioner af typen Overførsel ind lægges til en salgsrepræsentants prøvelager.
Sendt transaktion	Transaktioner, hvor salgsrepræsentanten overfører prøver til en anden bruger eller sender ubrugte prøver til hovedkontoret. Se Oprettelse af en overførsel af prøver (på side 646) for at få flere oplysninger.	Overførsel ud	Prøvetransaktioner af typen Overførsel ud fratrækkes fra en salgsrepræsentants prøvelager.
Justeringstransaktion	Transaktioner, der er oprettet af salgsrepræsentanten for at afstemme afvigelser mellem fysiske optællinger af prøver og poster i Oracle CRM On Demand. Se Justering af prøvetransaktioner (på side 648) for at få flere oplysninger.	Lagerjustering	Prøvetransaktioner af typen Lagerjustering lægges til eller trækkes fra en salgsrepræsentants lager efter behov. F.eks.: Prøvetransaktioner af typen Lagerjustering og med justeringsårsagen Fundet lægges til en salgsrepræsentants prøvelager. I dette tilfælde behandles værdien i feltet Mængde til transaktionselementet som et positivt tal.
Mistet transaktion	Transaktioner, der er oprettet af salgsrepræsentanten for at registrere prøver, der er mistet. Mistede prøvetransaktioner afsendes som justeringer. Se Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner (på side 650) for at få flere oplysninger.	Lagerjustering med årsagen Mistet	Prøvetransaktioner af typen Lagerjustering og med justeringsårsagen Mistet fratrækkes fra en salgsrepræsentants prøvelager. I dette tilfælde behandles værdien i feltet Mængde til transaktionselementet som et negativt tal.

Overvågning af prøveaktiviteter

Prøveadministratoren er ansvarlig for firmaets prøvelager og for at sikre, at det opfylder de lovgivningsmæssige regler og bestemmelser.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal være tildelt administrativt ansvar og skal omfatte følgende privilegier, for at du kan overvåge prøveaktiviteter:

- privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer
- privilegiet Aktiver justering af prøver

Klik på den liste, som du vil overvåge, i afsnittet Liste: Prøvetransaktion på hjemmesiden Prøvetransaktion for at overvåge aktiviteter for prøver. I følgende tabel beskrives formålet med hver liste.

Prøvetransaktionsliste	Filtre
Udleveringstransaktioner	Viser alle prøver, som blev afsendt og udleveret. Overvågning af denne liste giver prøveadministratoren mulighed for at gennemgå alle prøver, der er udleveret.
Sendte transaktioner	Viser alle prøver, som blev afsendt og overført. Overvågning af denne liste giver prøveadministratoren mulighed for at gennemgå alle returnerede prøver eller forsendelser, der er overført mellem slutbrugere.
Modtagede transaktioner	Viser alle prøver, som blev afsendt og modtaget. Overvågning af denne liste giver prøveadministratoren mulighed for at gennemgå modtagede forsendelser mellem slutbrugere.
Justeringstransaktioner	Viser alle justeringstransaktioner, der er afsendt. Overvågning af denne liste giver prøveadministratoren mulighed for at gennemgå alle typer justeringstransaktioner, der er afsendt af slutbrugere og prøveadministratorer for at afstemme afvigelser mellem fysiske optællinger og poster i Oracle CRM On Demand.
Mistede transaktioner	Viser alle mistede prøver, der blev afsendt, som justeringer. Overvågning af denne liste giver administratoren mulighed for at gennemgå prøver, der er mistet.

Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) og [Oprettelse og uddybning af lister](#) (se "[Oprettelse og uddybelse af lister](#)" på side 129) for at få oplysninger om visning eller oprettelse af disse lister.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Felter til prøve-transaktion

Brug siden Redigering af prøveparti-til at tilføje en prøve-transaktion eller opdatere detaljer til en eksisterende prøve-transaktion, der har status Igangværende. Denne side viser alle felterne til en prøve-transaktion.



TIP: Du kan også redigere prøvetransaktioner på siden Liste: Prøvetransaktion og siden Detalje: Prøvetransaktion. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til prøvetransaktion. Afhængig af den type prøvetransaktion, der er åben (Overførsel ind, Overførsel ud, Lagerjustering, Udlevering, Mistede prøver), er alle felter muligvis ikke gældende.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om transaktion	
Navn	Entydig identifikator for prøvetransaktionen (systemgenereret).
Dato	<p>Datoen for prøvetransaktionen.</p> <p>Når du indtaster en dato, der ligger inden for en aktiv lagerperiode, udfyldes felterne Lagerperiode: Startdato og Lagerperiode: Slutdato automatisk. En fejlmeddelelse vises, hvis du indtaster en dato, der ikke ligger inden for nogen eksisterende lagerperioder. Du kan indtaste en dato, der ligger i fremtiden, hvis Tillad afsendelse af fremtidige besøg & prøvetransaktion er sat af administratoren. Se Indstilling af Life Sciences-relaterede præferencer for at få flere oplysninger.</p> <p>BEMÆRK: Hvis du afsender et fremtidigt besøg for at starte en transaktion, knytter Oracle CRM On Demand prøvetransaktionsposten til den aktive lagerperiode. Prøvetransaktionen forbliver knyttet til den aktuelt aktive lagerperiode, selv om du lukker lagerperioden, før datoen for det fremtidige besøg. Prøvetransaktionen er ikke knyttet til den mest aktuelle lagerperiode.</p> <p>Prøvetransaktioner kan ikke oprettes til afstemte perioder. Oracle CRM On Demand viser en fejlmeddelelse, hvis du indtaster en dato, der ligger i en afstemt periode eller en inaktiv periode.</p>
Type	<p>Prøvetransaktionstypen kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Overførsel ud ■ Lagerjustering ■ Mistede prøver ■ Prøveanmodning ■ Udlevering ■ Overførsel ind <p>Overførsel ud, Lagerjustering, Mistede prøver og Prøveanmodning er brugergenererede transaktioner; Udlevering og Overførsel ind er systemgenererede transaktioner.</p> <p>BEMÆRK: Det er kritisk, at du ikke tilpasser eller ændrer rækkefølgen i valglisten Type til opsætning af feltet Prøvetransaktion, da funktionaliteten af den overlappende valgliste kan blive påvirket.</p>

Felt	Beskrivelse
Status	<p>Prøvetransaktionens status kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Igangværende ■ Afsendt ■ Behandlet med afvigelser ■ I transit ■ Behandlet ■ Justeret
Forventet leveringsdato	Dato, hvor prøven skal leveres.
Sporingsnr.	Et entydigt tal, som du og kunden kan bruge til at spore levering af prøven.
Antal pakker sendt	Antal pakker, der er medtaget i prøven.
Overfør til	<p>Den person, som en transaktion af typen Overførsel ud logges til. Denne person modtager prøven og skal anerkende modtagelse af prøven.</p> <p>Dette felt er påkrævet, når en Overførsel ud-transaktion oprettes.</p>
Overfør fra	Den person, der overfører prøverne (dvs. den person, der opretter Overførsel ud-transaktionen).
Lagerperiode: Startdato	<p>Startdatoen for den lagerperiode, der er knyttet til prøvetransaktionen. Feltet er skrivebeskyttet og udfyldes kun automatisk, når den dato, som du indtaster i feltet Dato, ligger inden for en aktiv lagerperiode.</p> <p>Lagerperioden begrænser de produkter og prøvepartinumre, der kan vælges, når linjeelementer for transaktionselement tilføjes. Det sikrer også, at kun gyldige produkter og prøvepartinumre kan vælges til den valgte lagerperiode.</p>
Lagerperiode: Slutdato	<p>Slutdatoen for den lagerperiode, der er knyttet til prøvetransaktionen. Feltet er skrivebeskyttet og udfyldes kun automatisk, når den dato, som du indtaster i feltet Dato, ligger inden for en inaktiv lagerperiode.</p> <p>Lagerperioden begrænser de produkter og prøvepartinumre, der kan vælges, når linjeelementer for transaktionselement tilføjes. Det sikrer også, at kun gyldige produkter og prøvepartinumre kan vælges til den valgte lagerperiode.</p>
Justeringsårsag	<p>Årsagen til oprettelse eller justering af prøvetransaktionen. Årsagskoder omfatter følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mistet ■ Fundet ■ Tyveri ■ Menneskelig fejl ■ Startoptælling

Felt	Beskrivelse
	<p> Anmodning</p>
Kommentarer	Brugern kan indtaste yderligere oplysninger om prøvetransaktionen i dette felt.
Vedhæftning	<p>Hvis dette felt er synligt på siden, kan du vedhæfte en fil til prøvetransaktionsposten. Feltet viser et papirclipsikon på postens redigeringside:</p> <p></p> <p>Du kan vedhæfte en fil til prøvetransaktionsposten ved at klikke på papirclipsikonet på postens redigeringside og dernæst vælge den fil, som du vil uploade.</p> <p>Når filen er uploadet og posten er gemt, viser feltet Vedhæftning på postens detaljeside vedhæftningsfilens navn og størrelse. På postens redigeringside viser feltet også papirclipsikonet og et X-ikon, der kan bruges til at fjerne filen.</p> <p>Du kan kun vedhæfte én fil til hver prøvetransaktionspost.</p> <p>Se Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter (på side 167) for at få instruktioner om vedhæftning af filer til poster via feltet Vedhæftning og oplysninger om begrænsninger på filstørrelser og filtyper.</p>




Nøgleoplysninger om kontakt

BEMÆRK: Disse skrivebeskyttede oplysninger udfyldes kun til udleveringstransaktioner. Oracle CRM On Demand genererer automatisk udleveringstransaktioner, hver gang salgsrepræsentanter udleverer prøver under et salgsbesøg. Se [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652) og [Visning af udleveringstransaktioner](#) (på side 650).

Kontakt	Det fulde navn på den læge eller hospitalskontakt, som udleveringen blev foretaget til.
Kontakts fornavn	Fornavnet på den læge eller hospitalskontakt, som udleveringen blev foretaget til.
Kontakts efternavn	Efternavnet på den læge eller hospitalskontakt, som udleveringen blev foretaget til.
Kontakttype	Kontakttypen.
Kontakt - Konto	Den konto, der er knyttet til denne kontakt.
Kontakts e-mail	E-mail-adressen til denne kontakt.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om prøvetransaktion:

-  [Prøvetransaktioner](#) (på side 642)
-  [Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion](#) (på side 642)
-  [Håndtering af prøvetransaktioner](#) (på side 645)

Transaktionselementer

Brug transaktionselementsiderne til at oprette, opdatere og spore transaktionselementer til prøver.

Et *transaktionselement* registrerer detaljerne om prøven eller lanceringsvarerne, der er knyttet til en prøvetransaktion. En eller flere linjeelementer for transaktionselement skal findes til hver prøvetransaktion. Oplysningerne bruges til at beregne en løbende optælling af lager for salgsrepræsentanten. Prøvetransaktioner bruges i afstemningsprocessen til at redegøre for alle prøver og lanceringsvarer, som en salgsrepræsentant er tildelt.

Håndtering af transaktionselementer

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af transaktionselementer:

- [Ændring af prøve i et transaktionselement](#) (på side 680)
- [Ændring af prøveparti i et transaktionselement](#) (på side 681)
- [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

- [Transaktionselementer](#) (på side 680)
- [Felter til transaktionselement](#) (på side 681)
- [Felter til produkt](#) (på side 682)

Ændring af prøve i et transaktionselement

Brug siden Redigering af produkt til at ændre prøven i et transaktionselement. Denne side viser alle felterne til et produkt.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan ændre prøver i et transaktionselement.

Sådan ændrer du prøven i et transaktionselement

- 1 Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den ønskede transaktionspost.
BEMÆRK: Den transaktionspost, som du åbner, skal have status Igangværende. Transaktioner med status Afsendt kan ikke ændres.
- 2 Gå til linjeelementet for det transaktionselement, som du vil ændre, på siden Detalje: Prøvetransaktion.
- 3 Klik på ikonet Opslag i feltet Prøve til linjeelementet for transaktionselement for at vælge en anden prøve, der skal knyttes til linjeelementet, hvis nødvendigt.
- 4 Klik på navnet på prøven i feltet Prøve til linjeelementet for transaktionselement, klik på Rediger på siden Detaljer: Produkter, og ret dernæst felterne efter behov.
Se [Felter til produkt](#) (på side 682) for at få flere oplysninger.

Ændring af prøveparti i et transaktionselement

Brug siden Redigering af prøveparti til at ændre prøvepartiet i et transaktionselement. Denne side viser alle felterne til et prøveparti.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan ændre prøvepartier i et transaktionselement.

Sådan ændrer du prøvepartiet i et transaktionselement

- 1 Bor ned på feltet Navn på siden Liste: Prøvetransaktion for at åbne den ønskede transaktionspost.
BEMÆRK: Den transaktionspost, som du åbner, skal have status Igangværende. Transaktioner med status Afsendt kan ikke ændres.
- 2 Gå til linjeelementet for det transaktionselement, som du vil ændre, på siden Detalje: Prøvetransaktion.
- 3 Klik på ikonet Opslag i feltet Partinr. til linjeelementet for transaktionselement for at vælge et andet prøveparti, der skal knyttes til linjeelementet, hvis nødvendigt.
BEMÆRK: Kun prøvepartier, der spores efter partinummer i lageret (dvs. prøvepartier, der har afkrydsningsfeltet Lager efter parti markeret), kan vælges.
- 4 Klik på navnet på prøvepartiet i feltet Prøvenr. til linjeelementet for transaktionselement, klik på Rediger på siden Detalje: Prøveparti, og ret dernæst felterne efter behov. (Se [Felter til prøveparti](#) (på side 696) for at få flere oplysninger).

Felter til transaktionselement

Brug siden Redigering af transaktionselement til at tilføje et transaktionselement eller opdatere detaljer til et eksisterende transaktionselement.

TIP: Du kan også redigere transaktionselementer på siden Detalje: Transaktionselement. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til transaktionselement.

Felt	Beskrivelse
Linjenr.	Et entydigt tal, der tildeles hvert element manuelt.
Prøve	Navnet på prøven eller lanceringsvaren.
Partinr.	Det entydige tal eller navn, som prøven er tildelt af sporingshensyn. En prøve kan spores efter partinummer eller ej. Feltet er valgfrit. BEMÆRK: Klik på ikonet Opslag for at vælge et prøveparti, når et transaktionselement tilføjes eller opdateres. Kun prøvepartier, der spores efter partinummer i lageret (dvs. prøvepartier, der har afkrydsningsfeltet Lager efter parti markeret), kan vælges. Se Prøvepartier (på side 693) og Felter til prøveparti (på side 696) for at få flere oplysninger om prøvepartier.
Mængde	Mængden af prøven. Feltet er påkrævet. BEMÆRK: Brug minustegnet med den numeriske værdi, hvis mængdeværdien er mindre end den oprindelige mængde af prøvelageret, der er overført fra hovedkontoret. Feltet er vigtigt til registrering af justeringer, så som tab, tyveri eller menneskelig fejl.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om transaktionselementer:

- [Transaktionselementer](#) (på side 680)
- [Håndtering af transaktionselementer](#) (på side 680)
- [Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion](#) (på side 651)

Felter til produkt

Brug siden Redigering af produkt til at definere og håndtere firmaets liste over produkter. Denne side viser alle felterne til et produkt. Se Opsætning af firmaprodukter for at få oplysninger om opsætning af produkter til firmaet.

TIP: Du kan også redigere produkter på siden Detalje: Produkt. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til produkt.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om produkt	
Produktnavn	Navn på produktet.
Produktkategori	<p>Produktkategorien, som den er defineret af produktadministratoren hos firmaet. Den kan f.eks. være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prøver udleveret ■ Lanceringsvare udleveret <p>BEMÆRK: Ret ikke de foruddefinerede data til produktkategorien. Nogle filtre i Oracle CRM On Demand er oprettet til udleverede prøver og udleveret lanceringsvare. Du kan tilføje nye produktkategorier, som er baseret på kundebehov.</p>
Løsning	<p>Produktbilledfil, der er knyttet til dette produkt. Billedfilen bruges til at beskrive produktet under et salgsbesøg.</p> <p>BEMÆRK: Følgende felter er tilgængelige med Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition og er muligvis ikke tilgængelige til din konfiguration. Kontakt firmaadministratoren, hvis du har brug for dette felt, og det ikke er tilgængeligt.</p>
Partnr.	Producentpartnummer, der er knyttet til produktet. Firmaet angiver partnummeret.
Bestilbar	<p>Et afkrydsningsfelt, der angiver, hvordan prøveproduktet kan bestilles:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis markeret, kan prøveproduktet bestilles af salgsrepræsentanten og afsendes fra firmaet til lægen, klinikken eller hospitalet. ■ Hvis ikke markeret, kan prøven kun opnås, når salgsrepræsentanten foretager en prøveudlevering.
Type	<p>Produkttypen kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkt. En fysisk vare, der fremstilles af kunden. ■ Service. En værditillagt begivenhed, som yder en service til kunden; kan omfatte f.eks. konsulenttid. ■ Uddannelse. En værditillagt begivenheder, der uddanner kunden; omfatter f.eks. laboratorieøvelser, manualer, træning, foredrag osv.

Felt	Beskrivelse
Status	<p>Firmaet definerer produktstatus. Værdierne omfatter følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tilgængelig. Produktet er tilgængeligt til prøveoverførsler og prøveudleveringer. ■ Aktiv. Der er aktive prøveoverførsler og udleveringer for dette produkt. ■ Ventende. Produktet er ikke klar til udlevering, men er ved at blive gjort klar. ■ Bundt. En gruppe produkter eller services, der er pakket sammen og er afhængige af hinanden. ■ Prototype. Produktet er ikke klar til generel tilgængelighed, men et eksempel på produktet kan undersøges eller studeres. ■ Afsluttet. Produktet er ikke længere tilgængeligt til prøveoverførsler og prøveudleveringer og vil ikke være tilgængeligt i fremtiden. ■ Lukket. Betyder det samme som Afsluttet, bortset fra at produktet vil være tilgængeligt, indtil der ikke er flere produkter til overførsel eller udlevering.
Yderligere oplysninger	
Beskrivelse	En beskrivelse af produktprøven.

Allokeringer

Brug allokeringssiderne til at oprette, opdatere og spore allokeringer til en prøve.

Prøveadministratoren for et medicinalfirma definerer en allokeringspost. Denne allokeringspost fastlægger den periode, som prøveprodukter gives i til salgsrepræsentanten til distribution til klinikker, hospitaler eller lægekontakter. Desuden definerer allokeringsoplysninger følgende:

- Antallet af prøver af et bestemt produkt, der kan udleveres på et bestemt tidspunkt
- Maks. antal prøver, som en salgsrepræsentant må distribuere til en given lokation

Denne funktion gør det muligt for prøveadministratoren at angive de parametre på produktniveau og kommunikere oplysningerne til alle salgsrepræsentanterne. Vha allokeringer kan du deifnere allokeringsperioden, allokere prøver inden for den allokeringsperiode, se listen over tilgængelige prøver til hver allokeringsperiode og angive maksimumparametre for distribution af den prøve i løbet af allokeringsperioden.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af allokeringsoplysninger, kan fanen Allokering være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Allokering

Hjemmesiden Allokering er udgangspunktet for håndtering af allokeringer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Allokering-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med allokeringer.

Oprettelse af en allokering

Prøveadministratoren opretter en ny allokering ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede allokeringer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til allokering](#) (på side 688).

Arbejde med allokeringslister

Afsnittet Liste: Allokering viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til allokeringer.

Allokeringsliste	Filtre
Alle allokeringer	Alle allokeringer, som du kan se, uanset hvem der ejer allokeringen.
Nyligt ændrede allokeringer	Alle allokeringer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige allokeringer

Afsnittet Nyligt ændrede allokeringer viser de allokeringer, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Allokering-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Allokering-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede allokeringer

- Nyligt ændrede allokeringer
- Mine nyligt oprettede allokeringer
- Mine nyligt ændrede allokeringer
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Allokering-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Allokering-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Allokering-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Allokering-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om allokeringer:

- [Allokeringer](#) (på side 684)
- [Felter til allokering](#) (på side 688)
- [Håndtering af allokeringer](#) (på side 686)

Håndtering af allokeringer

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af allokeringer:

- [Allokering af prøver til slutbrugere](#) (på side 687)
- [Ændring af prøve i en allokering](#) (på side 687)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om allokeringer:

- [Allokeringer](#) (på side 684)
- [Arbejde med hjemmesiden Allokering](#) (på side 685)
- [Felter til allokering](#) (på side 688)

Allokering af prøver til slutbrugere

Brug siden Detalje: Allokering til at allokere prøver til en slutbruger.

Ved tilføjelse af flere allokeringsposter anbefales det, at prøveadministratoren opretter en importfil (mapping af slutbrugere til produktallokeringer) og dernæst indlæser dataene i Oracle CRM On Demand.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan allokere prøver til slutbrugere.

Sådan allokere du prøver til en slutbruger

- 1 Bor ned til feltet Allokeringstype på siden Liste: Allokering for at åbne den ønskede allokeringspost.
- 2 Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Ejer på siden Detalje: Allokering, og vælg slutbrugeren. Klik på Gem.

Ændring af prøve i en allokering

Brug siden Redigering af produkt-til at ændre prøven i en allokering. Denne side viser alle felterne til et produkt.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan ændre prøven i en allokering.

Sådan ændrer du en prøve i en allokering

- 1 Bor ned til feltet Allokeringstype på siden Liste: Allokering for at åbne den allokeringspost, som du vil ændre.
- 2 Klik på ikonet Opslag i feltet Prøve på siden Detalje: Allokering for at vælge en anden prøve, der skal knyttes til allokeringsposten, hvis nødvendigt.
- 3 Klik på navnet på prøven i feltet Prøve på siden Detalje: Allokering, klik på Rediger på siden Detaljer: Produkter, og ret dernæst felterne efter behov. (Se [Felter til produkt](#) (på side 682) for at få flere oplysninger).

Felter til allokering

Brug siden Redigering: Allokering til at tilføje en allokering eller opdatere detaljer til en eksisterende allokering. Denne side viser alle felterne til en allokering.

TIP: Du kan også redigere allokeringer på siden Liste: Allokeringer og siden Detalje: Allokering. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til allokering.

Felt	Beskrivelse
Allokeringstype	Allokeringsnavnet defineres af prøveadministratoren. Det skal være entydigt. Nogle eksempler er: <ul style="list-style-type: none"> ■ Prøveallokering ■ Allokering af lanceringsvare
Aktiv	Allokeringsens status kan være en af følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiv. Angiver, at slutdatoen for allokeringsperioden ikke er nået endnu. ■ Inaktiv. Angiver, at allokeringsperioden er afsluttet og slutdatoen er nået.
Ejer	Ejeren af allokeringsposten. Det er den person, som prøveadministratoren tildeler allokeringen.
Prøve	Produktprøve, der er knyttet til denne allokering. <p>BEMÆRK: Når en ny allokeringspost oprettes, kan kun produkter, der kategoriseres som prøver (dvs. produkter med kategoritypen Prøver udleveret), indtastes i dette felt.</p>
Maks. mgd.	Maks. mængde af produkt, som det er tilladt at udlevere ved et besøg. <p>BEMÆRK: Ved udlevering af prøver eller lanceringsvarer vises en advarselmeddelelse, hvis du overskrider eller nærmer dig værdien til Maks. mængde.</p>
Allokeringsmgd.	Maks. mængde af produkt, som det er tilladt at udlevere inden for allokeringsperioden.
Maks. mgd. pr. kunde	Maks. mængde af produkt, som det er tilladt at udlevere til en kontakt inden for allokeringsperioden. <p>BEMÆRK: Ved udlevering af prøver eller lanceringsvarer til en kontakt vises en advarselmeddelelse, hvis du overskrider eller er inden for 10% af værdien til Maks. mgd. pr. kunde.</p>
Prøve: Beskrivelse	Tekstfelt til at beskrive allokeringsposten, f.eks. formålet med allokeringen.
Ejer: Fornavn	Fornavnet på ejeren af allokeringsposten, typisk den bruger, som oprettede posten.

Felt	Beskrivelse
Ejer: Efternavn	Efternavnet på ejeren af allokeringsposten, typisk den bruger, som oprettede posten.
Startdato	Startdatoen for denne allokering.
Slutdato	Slutdatoen for denne allokering.
Stop prøvetagning	Et afkrydsningsfelt, der angiver, om levering af prøver skal fortsætte: <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis markeret, er udlevering af prøver ikke længere tilladt. ■ Hvis markeret, er udlevering af prøver tilladt.
Sorter efter	Dette felt giver salgsrepræsentanter mulighed for at se deres allokeringer i en angivet rækkefølge.
Yderligere felter:	
BEMÆRK: Firmaadministratoren skal konfigurere følgende felter, da de ikke er tilgængelige som standard.	
Resterende mgd.	Mængden af produktet, som forbliver tilgængelig for salgsrepræsentanten til udlevering i løbet af allokeringsperioden. Oracle CRM On Demand initialiserer dette felt med værdien i feltet Allokeringsmgd.
Distribueret mgd.	Mængden af produktet, som er distribueret af en salgsrepræsentant til en kontakt i løbet af allokeringsperioden. Oracle CRM On Demand initialiserer dette felt med værdien 0.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om allokeringer:

- [Allokeringer](#) (på side 684)
- [Arbejde med hjemmesiden Allokering](#) (på side 685)
- [Håndtering af allokeringer](#) (på side 686)

HCP-kontaktallokeringer

Brug HCP-kontaktallokeringssiderne til at angive den maksimale mængde af et produkt eller en prøve, som en sundhedsprofessionel (HCP) kontakt (f.eks. en læge) kan modtage fra salgsrepræsentanter. I modsætning hertil angiver en allokeringspost den maksimale mængde af et produkt eller en prøve, som en enkelt salgsrepræsentant kan udlevere eller detaljere til en kontrakt inden for allokeringsperioden. Se [Allokeringer](#) (på side 684) for at få flere oplysninger om allokeringer.

HCP-kontaktallokeringer håndteres typisk af en prøveadministrator i et lægemiddelfirma. Du kan arbejde med HCP-kontaktallokeringer, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer. Til hver kontakt kan du oprette flere HCP-kontaktallokeringsposter. Til hver HCP-kontaktallokeringspost kan du angive allokeringstypen, en startdato og en slutdato til allokeringsperioden, samt antallet af prøver af det angivne produkt, som kan gives til kontakten i løbet af allokeringsperioden.

Når du har oprettet HCP-kontaktallokeringsposter direkte via HCP-kontaktallokeringssiderne for at oprette en individuel post, anbefales det, at du importerer HCP-kontaktallokeringsposterne i Oracle CRM On Demand, især når du skal oprette et større antal poster. Se [Felter til HCP-kontaktallokering: Klargøring til import](#) for at få flere oplysninger om import af HCP-kontaktallokeringer.

Du kan se HCP-kontaktallokeringer som et skrivebeskyttet element i en kontaktpost, forudsat firmaadministratoren har konfigureret dette til dit firma.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af allokeringer til HCP-kontakter, kan fanen HCP-kontaktallokering være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden HCP-kontaktallokering

Hjemmesiden HCP-kontaktallokering er udgangspunktet for håndtering af HCP-kontaktallokeringer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden HCP-kontaktallokering. Desuden kan du tilføje afsnit og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med HCP-kontaktallokeringer.

Oprettelse af en HCP-kontaktallokering

Prøveadministratoren opretter en ny HCP-kontaktallokering ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede HCP-kontaktallokeringer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til HCP-kontaktallokering](#) (på side 692).

BEMÆRK: Når du har oprettet HCP-kontaktallokeringsposter direkte via HCP-kontaktallokeringssiderne for at oprette en individuel post, anbefales det, at du importerer HCP-kontaktallokeringsposterne i Oracle CRM On Demand, især når du skal oprette et større antal poster. Se [Felter til HCP-kontaktallokering: Klargøring til import](#) for at få flere oplysninger om import af HCP-kontaktallokeringer.

Arbejde med HCP-kontaktallokeringslister

Afsnittet Lister: HCP-kontaktallokering viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til HCP-kontaktallokeringer.

HCP-kontaktallokeringsliste	Filtre
Alle HCP-kontaktallokeringer	Alle HCP-kontaktallokeringer, som du kan se.
Nyligt ændrede HCP-kontaktallokeringer	Alle HCP-kontaktallokeringer, som du kan se, sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede HCP-kontaktallokeringer

Afsnittet Nyligt ændrede HCP-kontaktallokeringer viser de HCP-kontaktallokeringer, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden HCP-kontaktallokering

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere rapportafsnit til hjemmesiden HCP-kontaktallokering. Firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden HCP-kontaktallokering.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden HCP-kontaktallokering

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden HCP-kontaktallokering.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden HCP-kontaktallokering for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om HCP-kontaktallokeringer:

- [HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 689)
- [Håndtering af HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 691)
- [Felter til HCP-kontaktallokering](#) (på side 692)

Håndtering af HCP-kontaktallokeringer

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om HCP-kontaktallokeringer:

- [HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 689)
- [Arbejde med hjemmesiden HCP-kontaktallokering](#) (på side 690)
- [Felter til HCP-kontaktallokering](#) (på side 692)

Felter til HCP-kontaktallokering

Brug siden Redigering: HCP-kontaktallokering til at tilføje en HCP-kontaktallokering eller opdatere detaljerne om en eksisterende allokering. Denne side viser alle felterne til en HCP-kontaktallokering.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om HCP-kontaktallokering på siden Liste: HCP-kontaktallokering og siden Detalje: HCP-kontaktallokering. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til HCP-kontaktallokering.

Felt	Beskrivelse
Id for HCP-kontaktallokering	En entydig id, der er genereret af Oracle CRM On Demand, til denne post.
Type	<p>Den type allokering, som du vil oprette. Som standard er følgende allokeringsstyper tilgængelige til HCP-kontaktallokeringer, men firmaadministratoren kan tilføje eller fjerne allokeringsstyper:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Detaljeallokering ■ Prøveallokering ■ Allokering af prøveanmodning ■ Allokering af lanceringsvare <p>Detaljeallokering, Prøveallokering, Allokering af prøveanmodning og Allokering af lanceringsvare er betegnelser, som brugere opretter. De bruger dem til filtrering af relaterede vareafsnit, når prøver håndteres.</p> <p>FORSIGTIG: Du må ikke tilpasse eller ændre rækkefølgen i valglisten Type til opsætning af feltet HCP Kontaktallokering, da funktionaliteten af den overlappende valglister kan blive påvirket.</p>

Felt	Beskrivelse
Produktnavn	Navnet på den produktprøve, der skal allokeres til HCP-kontakten.
Navn: Kontakt	Navnet på den HCP-kontakt, som du vil angive allokeringen til.
Allokeringsmgd.	Det samlede antal prøver af et angivet produkt, som HCP-kontakten kan modtage i løbet af allokeringsperioden. Når HCP-kontaktallokeringsposten initialiseres, skal du sætte værdien i feltet Allokeringsmgd. til at være lig med feltet Mgd. resterende. Mængdefelter skal have heltalsværdier.
Mgd. distribueret	Antallet af prøver af det angivne produkt, som allerede er givet til kontakten i løbet af allokeringsperioden. Når HCP-kontaktallokering først oprettes, skal feltet Mgd. distribueret være nul. Mængdefelter skal have heltalsværdier.
Mgd. resterende	Antallet af prøver af det angivne produkt, som stadig kan gives til den angivne HCP-kontakt i løbet af allokeringsperioden. Når HCP-kontaktallokeringsposten initialiseres, skal du sætte værdien i feltet Mgd. resterende til at være lig med feltet Allokeringsmgd. Mængdefelter skal have heltalsværdier.
Startdato	Startdatoen for denne allokering.
Slutdato	Slutdatoen for denne allokering.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om HCP-kontaktallokeringer:

- [HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 689)
- [Arbejde med hjemmesiden HCP-kontaktallokering](#) (på side 690)
- [Håndtering af HCP-kontaktallokeringer](#) (på side 691)

Prøvepartier

Brug prøvepartisiderne til at oprette, opdatere og spore prøvepartier.

Et produkt, der fremstilles, tildeles et partinummer. Firmaer bruger dette partinummer til at spore produkter. Sporing er vigtig, hvis et bestemt produkt skal tilbagekaldes, eller hvis en defekt opdages under produktion. Det er kritisk for mange firmaer at vide, hvor deres produkter befinder sig. Oracle CRM On Demand giver mulighed for at spore prøver, der udleveres, med partinumre. Firmaets prøveadministrator beslutter, om der skal bruges partinumre.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om prøveparti, kan fanen Prøveparti være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Prøveparti

Hjemmesiden Prøveparti er udgangspunktet for håndtering af prøvepartier. Siden viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Prøveparti-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med prøvepartier.

Oprettelse af et prøveparti

Du kan oprette et nyt prøveparti ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt viste prøvepartier. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til prøveparti](#) (på side 696) for at få flere oplysninger.

Arbejde med prøvepartilister

Afsnittet Liste: Prøveparti viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til prøvepartier.

Prøvepartiliste	Filtre
Alle prøvepartier	Alle prøvepartier, som du kan se, uanset hvem der ejer prøvepartiet. BEMÆRK: Kun prøvepartier, der spores efter partinummer i lageret, vises i listen Alle prøvepartier. (Se Felter til prøveparti (på side 696) for at få flere oplysninger).
Nyligt ændrede prøvepartier	Alle prøvepartier med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato. BEMÆRK: Kun prøvepartier, der spores efter partinummer i lageret, vises i listen Nyligt ændrede prøvepartier. (Se Felter til prøveparti (på side 696) for at få flere oplysninger).

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige prøvepartier

Afsnittet Nyligt ændrede prøvepartier viser de prøvepartier, der senest er ændret.

694 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Prøveparti-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Prøveparti-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede prøvepartier
- Nyligt ændrede prøvepartier
- Mine nyligt oprettede prøvepartier
- Mine nyligt ændrede prøvepartier
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Prøveparti-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Prøveparti-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Prøveparti.
- 2 Brug retningspilene på siden Layout til hjemmesiden Prøveparti for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøvepartier:

- [Prøvepartier](#) (på side 693)
- [Felter til prøveparti](#) (på side 696)
- [Håndtering af prøvepartier](#) (på side 695)

Håndtering af prøvepartier

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøvepartier:

- [Prøvepartier](#) (på side 693)
- [Arbejde med hjemmesiden Prøveparti](#) (på side 694)
- [Felter til prøveparti](#) (på side 696)

Felter til prøveparti

Brug siden Redigering af prøveparti-til at tilføje et prøveparti eller opdatere detaljer til et eksisterende prøveparti. Denne side viser alle felterne til et prøveparti.

TIP: Du kan også redigere prøvepartier på siden Liste: Prøveparti og siden Detalje: Prøveparti. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til prøveparti.

Felt	Beskrivelse
Partinr.	Det angivne fremstillingspartinummer til produktet.
Prøve	Navnet på prøveproduktet. BEMÆRK: Når en ny prøvepartipost oprettes, kan kun produkter, der kategoriseres som prøver (dvs. produkter med kategoritypen Prøver udleveret), indtastes i dette felt.
Startdato	Den dato, hvor prøvepartiet bliver tilgængeligt.
Udløbsdato	Den dato, hvor prøvepartiet udløber.
Korte dage	Det antal dage, som prøveadministratoren har fastlagt til standsning af prøvetagning før udløbsdatoen. Denne numeriske værdi bruges i beregningen af skæringsdatoen.
Skæringsdato (CutOff_Date)	Den beregnede dato, hvor prøvepartiet ikke længere er gyldigt til udlevering. Datoen beregnes af Oracle CRM On Demand ved at trække antallet af korte dage fra udløbsdatoen. BEMÆRK: Du ser muligvis feltnavnet CutOff_Date i stedet for CutOff Date afhængig af, hvad er konfigureret af firmaadministratoren. CutOff_Date bruges, hvis du kræver datobehandling i applikationen, f.eks. i Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales. Skæringsdato er tekstversionen af CutOff_Date.

Felt	Beskrivelse
Status	<p>Dette er et skrivebeskyttet felt, der angiver, om prøven kan opfyldes. De mulige værdier er følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ God. Angiver, at den aktuelle dato ligger før skæringsdatoen ■ Udløbet. Angiver, at den aktuelle dato ligger efter udløbsdatoen ■ Kortfristet. Angiver, at den aktuelle dato ligger mellem udløbsdatoen og skæringsdatoen.
Lager efter parti	<p>Et afkrydsningsfelt, der angiver, om prøvepartiet spores på basis af partinummer i lageret. Firmaadministratoren definerer dette felt.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis markeret, spores dette prøveparti efter partinummer i lageret. ■ Hvis ikke markeret, spores dette prøveparti ikke efter partinummer i lageret.
Prøve: Partnr.	Prøveproduktnummeret.
Beskrivelse	En generel beskrivelse af prøvepartiet.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøvepartier:

- [Prøvepartier](#) (på side 693)
- [Arbejde med hjemmesiden Prøveparti](#) (på side 694)
- [Håndtering af prøvepartier](#) (på side 695)

Ansvarsfraskrivelser til prøve

Brug siderne til ansvarsfraskrivelse til prøve til at oprette, opdatere og spore ansvarsfraskrivelser til et firma. Når en salgsrepræsentant indhenter en underskrift til en prøve, der er udleveret, præsenteres firmaets ansvarsfraskrivelse for lægen.

En *ansvarsfraskrivelse til prøve* er den tekst, der vises, for at fraskrive ansvar for visse negative virkninger og reducere ansvaret for en produktprøve, der udleveres til en læge eller anden sundhedsprofessionel. Tekstens ordlyd i hver ansvarsfraskrivelse er skrevet nøje og godkendt af personale fra medicinalfirmaets juridiske afdeling eller marketingafdeling eller begge. I Oracle CRM On Demand er kun teksten til én ansvarsfraskrivelse aktiv ad gangen til et firma.

Oracle CRM On Demand understøtter to typer ansvarsfraskrivelser til prøve:

- **Global.** En *global ansvarsfraskrivelse til prøve* indeholder én ansvarsfraskrivelsespost til hver firmainstans. Denne ansvarsfraskrivelse gælder for alle produkter, der leveres som prøver, og vises på tidspunktet for indsamling af underskrift til beræftelse af modtagelse af produktprøver. Kun én global ansvarsfraskrivelse til prøve kan være aktiv ad gangen. Denne globale ansvarsfraskrivelse til prøve er standardtypen til Oracle CRM On Demand.

- **Flersproget.** En *flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve* indeholder et ubegrænset antal poster med ansvarsfraskrivelsestekst på flere sprog, som er grupperet efter de lande, som gælder for ansvarsfraskrivelsen. Hver ansvarsfraskrivelsespost indeholder et hovedafsnit, som indeholder relationskoden (der repræsenterer det afledte navn til ansvarsfraskrivelsen), type, status, sprog og land til ansvarsfraskrivelsen samt et sprogspecifikt afsnit, Relateret ansvarsfraskrivelse, der indeholder den oversatte ansvarsfraskrivelsestekst, der kræves af firmaet. Se [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705) for at få flere oplysninger om disse felter og afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse. Mere end ét sæt flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve kan være aktive ad gangen. Før du kan bruge flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve, skal firmaadministratoren have konfigureret specialsidedlayout, som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Kunder starter typisk med kun globale ansvarsfraskrivelser og tilpasser dem dernæst til at være flersprogede efter behov. Selv om det er muligt at have en blanding af globale og flersprogede ansvarsfraskrivelser, bruger kunder typisk kun den ene eller den anden type.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om ansvarsfraskrivelse, kan fanen Ansvarsfraskrivelse til prøve være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve

Hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve er udgangspunktet for håndtering af ansvarsfraskrivelser til prøver. Siden viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med ansvarsfraskrivelser til prøver.

Oprettelse af en ansvarsfraskrivelse til en prøve

Du kan oprette en ansvarsfraskrivelse ved at klikke på Ny i afsnittet Nyligt ændrede ansvarsfraskrivelser til prøve. Alle ansvarsfraskrivelser har status Inaktiv, når de oprettes. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Når du kopierer en ansvarsfraskrivelse, kopieres ingen underordnede, relaterede ansvarsfraskrivelsesposter. Når du sletter en ansvarsfraskrivelse, slettes hele ansvarsfraskrivelsen sammen med evt. underordnede, relaterede ansvarsfraskrivelsesposter imidlertid.

Arbejde med lister over ansvarsfraskrivelser til prøve

Afsnittet Liste: Ansvarsfraskrivelse til prøve-viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til ansvarsfraskrivelser til prøve.

698 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Liste over ansvarsfraskrivelse til prøve	Filtre
Alle ansvarsfraskrivelser til prøve	Alle ansvarsfraskrivelser til prøve, som du kan se, uanset ansvarsfraskrivelsestypen eller hvem der ejer ansvarsfraskrivelsen.
Nyligt ændrede ansvarsfraskrivelser til prøve	Alle ansvarsfraskrivelser, der er ændret for nyligt sorteret efter ændringsdato. Klik på relationskoden for ansvarsfraskrivelsen (dvs. det afledte navn til ansvarsfraskrivelsen) for at åbne den overordnede detaljeside til ansvarsfraskrivelse til prøve.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan konfigurere yderligere tilpassede lister, f.eks. for at vise flersprogede ansvarsfraskrivelser. Se *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om opsætning af tilpassede lister og sidelayout.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige ansvarsfraskrivelser til prøve

Afsnittet Nyligt ændrede ansvarsfraskrivelser til prøve viser de ansvarsfraskrivelser, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve:

- Nyligt oprettede ansvarsfraskrivelser til prøve
- Nyligt ændrede ansvarsfraskrivelser til prøve
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve).

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ansvarsfraskrivelser til prøver:

Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018 699

- [Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 697)
- [Håndtering af ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 700)
- [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705)
- [Felter til relateret ansvarsfraskrivelse](#) (på side 707)

Håndtering af ansvarsfraskrivelse til prøve

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af ansvarsfraskrivelse til prøve:

- [Oprettelse af globale ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 700)
- [Oprettelse af flersprogede ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 701)
- [Markering af en relateret ansvarsfraskrivelse som standarden](#) (på side 702)
- [Aktivering af en ansvarsfraskrivelse til en prøve](#) (på side 702)
- [Konvertering af globale ansvarsfraskrivelse til flersprogede ansvarsfraskrivelse](#) (på side 704)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

- [Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 697)
- [Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 698)
- [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705)
- [Felter til relateret ansvarsfraskrivelse](#) (på side 707)

Oprettelse af globale ansvarsfraskrivelse til prøve

En global ansvarsfraskrivelse til prøve indeholder tekstinstansen af ansvarsfraskrivelsen, der skal anvendes til firmaet og er tilgængelig som standard.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en global ansvarsfraskrivelse til prøve.

Sådan opretter du en global ansvarsfraskrivelse til prøve

- 1 Klik på Ny i afsnittet Nyligt ændrede ansvarsfraskrivelser til prøve på hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve.
- 2 Udfyld felterne i afsnittet Nøgleoplysninger om ansvarsfraskrivelse.
Se [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705) for at få flere oplysninger om felter til ansvarsfraskrivelse til prøve.
Bemærk: Hvis feltet Type er tilgængeligt på ansvarsfraskrivelsesposten, skal du sørge for at sætte det til Global.
- 3 Gem ansvarsfraskrivelsesposten til prøve.
Oracle CRM On Demand opretter den nye ansvarsfraskrivelsespost til prøve med status sat til Inaktiv.

Oprettelse af flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve

En flersproget ansvarsfraskrivelsespost til prøve indeholder et hovedafsnit, som indeholder oplysninger, så som relationskoden (det afledte navn til ansvarsfraskrivelsen), sprog og land til ansvarsfraskrivelsen. Den omfatter også flere relaterede ansvarsfraskrivelsesposter. Hver post indeholder ansvarsfraskrivelsesteksten på et af de sprog, der gælder for ansvarsfraskrivelsen.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve, og firmaadministratoren skal konfigurere sidelayoutene til flersprogede ansvarsfraskrivelser.

Sådan opretter du en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve

- 1 Klik på Ny i listen Nyligt ændrede flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve på hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve.
- 2 Udfyld felterne i afsnittet Nøgleoplysninger om ansvarsfraskrivelse.
Bemærk: Hvis feltet Type er tilgængeligt på ansvarsfraskrivelsesposten, skal du sætte feltet til Flersproget.
Se [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705) for at få oplysninger om felter til ansvarsfraskrivelse til prøve.
- 3 Gem ansvarsfraskrivelsesposten til prøve.
Oracle CRM On Demand opretter den nye ansvarsfraskrivelsespost til prøve med status sat til Inaktiv.
- 4 Udfyld afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse, der indeholder den oversatte ansvarsfraskrivelsestekst til ansvarsfraskrivelsen til prøve:
 - a Klik på Ny i afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse på siden Detalje: Ansvarsfraskrivelse til prøve.
 - b Udfyld felterne i afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse.

Se [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705) for at få oplysninger om felter til relateret ansvarsfraskrivelse.

- c Gem den relaterede ansvarsfraskrivelsespost.
- d Opret yderligere relaterede ansvarsfraskrivelsesposter til ansvarsfraskrivelsen til prøve efter behov.

Markering af en relateret ansvarsfraskrivelse som standarden

Til flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve skal du vælge én relateret ansvarsfraskrivelsespost som standarden. Kun én relateret ansvarsfraskrivelse kan markeres som standarden.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve.

Sådan markerer du en relateret ansvarsfraskrivelse som standarden

- Brug opslagsvælgeren til feltet Sprog på siden Detalje: Ansvarsfraskrivelse til prøve for at vælge standardsproget.

De tilgængelige sprog afledes fra de sprog, der er angivet i de underordnede poster til relateret ansvarsfraskrivelse

Aktivering af en ansvarsfraskrivelse til en prøve

Alle ansvarsfraskrivelsesposter til prøve tildeles automatisk status Inaktiv, når de oprettes. Når al tekst i en ansvarsfraskrivelsespost er defineret og godkendt af de relevante afdelinger i firmaet, kan du aktivere posten.

Begrænsninger, der gælder for ansvarsfraskrivelser til prøve

Følgende begrænsninger gælder for ansvarsfraskrivelser til prøve:

- Nye ansvarsfraskrivelser, som du opretter ved at klikke på Ny eller Kopier, forbliver inaktive, indtil de aktiveres, når du klikker på knappen Aktiver.
- Når en ansvarsfraskrivelse til prøve er aktiveret, bliver den skrivebeskyttet. Du kan kun kopiere den aktive ansvarsfraskrivelse vha. linket Kopier til den ansvarsfraskrivelse, der er opstillet på siden Liste: Ansvarsfraskrivelse til prøve. Hvis en forretningsproces til ansvarsfraskrivelser til prøve er konfigureret, modtager du en fejlmeddelelse, hvis du klikker på linkene Rediger og Slet. Hvis en ansvarsfraskrivelse er inaktiv, er linkene Rediger og Slet på siden Liste: Ansvarsfraskrivelse til prøve aktive. Aktivering af en ny ansvarsfraskrivelse gengiver den dupliserede aktive ansvarsfraskrivelse som udløbet, da dubletten bliver forældet.
- Du kan ikke opdatere en ansvarsfraskrivelses status manuelt. Hvis du forsøger at opdatere statussen manuelt, modtager du en fejlmeddelelse.

- Salgsrepræsentanter, læger og andre sundhedsprofessionelle kan se ansvarsfraskrivelsen, der er aktiv i øjeblikket i løbet af processen til indsamling af underskrift.

Begrænsninger, der gælder for globale ansvarsfraskrivelser til prøve

Følgende begrænsninger gælder:

- Kun én ansvarsfraskrivelse til prøve kan være aktiv på samme tid.
- Feltet Tekst til ansvarsfraskrivelse til ansvarsfraskrivelsen skal have indhold. Hvis feltet er tomt, modtager du en fejlmeddelelse, når du forsøger at aktivere ansvarsfraskrivelsen.

Begrænsninger, der gælder for flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve

Følgende begrænsninger gælder:

- Ansvarsfraskrivelsen til prøve skal indeholde mindst én underordnet relateret ansvarsfraskrivelsespost og en gyldig standard relateret ansvarsfraskrivelsespost, før du aktiverer ansvarsfraskrivelsen.
- Mere end ét sæt flersprogede ansvarsfraskrivelser kan være aktive ad gangen. Der er ingen begrænsning på antallet af flersprogede ansvarsfraskrivelser, der kan være aktive. Kun én enkelt flersproget ansvarsfraskrivelse kan imidlertid være aktiv til hvert land.
- Hvis du forsøger at aktivere en ny ansvarsfraskrivelse til prøve, der standardangives til global, udsteder Oracle CRM On Demand en advarsel om, at du forsøger at erstatte en eller flere flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve med en enkelt global ansvarsfraskrivelse. Hvis du fortsætter med at aktivere denne ansvarsfraskrivelse til prøve, lader Oracle CRM On Demand alle aktive ansvarsfraskrivelser udløbe.
- Til inaktive ansvarsfraskrivelser skal du vælge en ny relateret standardansvarsfraskrivelse, hvis den relaterede standardansvarsfraskrivelsespost slettes. Hvis du ikke gør det, modtager du en fejlmeddelelse, der fortæller, at du skal vælge et standardsprog, før du aktiverer ansvarsfraskrivelsen.
- Hvis firmaadministratoren konfigurerer en forretningsproces til ansvarsfraskrivelser til prøve, gælder følgende begrænsninger:
 - Til en aktiv eller udløbet ansvarsfraskrivelse til prøve bliver det relaterede oplysningsafsnit skrivebeskyttet. Forsøg på at redigere, slette eller oprette en relateret ansvarsfraskrivelse genererer en fejl i Oracle CRM On Demand.
 - Du kan ikke foretage ændringer af eller slette en udløbet eller aktuelt aktiv ansvarsfraskrivelse til prøve eller dens relaterede ansvarsfraskrivelser. Du kan imidlertid redigere disse poster, hvis en forretningsproces til ansvarsfraskrivelser til prøve ikke er konfigureret.

Se *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om opsætning af en forretningsproces til ansvarsfraskrivelser til prøve.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan aktivere ansvarsfraskrivelser til prøver.

Sådan aktiverer du en ansvarsfraskrivelsespost til prøve

- 1 Klik på relationskoden til den ansvarsfraskrivelsespost, som du vil aktivere, på siden Liste: Ansvarsfraskrivelse til prøve. Du skal vælge en ansvarsfraskrivelsespost, der har status Inaktiv.
- 2 Klik på Aktiver på siden Detalje: Ansvarsfraskrivelse til prøve for at aktivere ansvarsfraskrivelsesposten. Aktivering af ansvarsfraskrivelsen til prøve gør følgende:
 - Sætter startdatoen for den nyligt aktiverede ansvarsfraskrivelse og slutdatoen for den tidligere aktive ansvarsfraskrivelse (hvis der var en)
 - Sætter status for den tidligere aktive ansvarsfraskrivelse til Udløbet og ændrer relationskoden som relevant
 - Aktiverer alle relaterede ansvarsfraskrivelsesposter, der er opstillet i afsnittene med relaterede ansvarsfraskrivelser, til flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve

Konvertering af globale ansvarsfraskrivelser til flersprogede ansvarsfraskrivelser

Fuldfør følgende procedure, hvis firmaet bruger globale ansvarsfraskrivelser til prøve og beslutter at bruge flersprogede ansvarsfraskrivelser.

TIP: Før du starter konverteringen, skal du sørge for, at den globale ansvarsfraskrivelsestekst er oversat til de sprog, der kræves til firmaet, vha. en ekstern oversættelsestjeneste, og at den oversatte tekst er tilgængelig til indtastning som relateret ansvarsfraskrivelsestekst.

BEMÆRK: Denne procedure gælder kun for inaktive ansvarsfraskrivelser. Til globale ansvarsfraskrivelser med andre statusser forhindrer konfigurationen af forretningsprocessen dig i at redigere ansvarsfraskrivelsesposter.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan oprette en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve, og firmaadministratoren skal konfigurere sidelayoutene til flersprogede ansvarsfraskrivelser, og ansvarsfraskrivelserne skal være inaktive. Al ansvarsfraskrivelsestekst skal oversættes til de påkrævede sprog til ansvarsfraskrivelsen til prøve, typisk af en ekstern oversættelsestjeneste.

Sådan konverterer du en global ansvarsfraskrivelse til flersprogede ansvarsfraskrivelser

- 1 Klik på en aktiv global ansvarsfraskrivelse, som du vil konvertere, i listen Nyligt ændrede globale ansvarsfraskrivelser til prøve, og noter ansvarsfraskrivelsesteksten til reference.
- 2 Kopier den globale ansvarsfraskrivelse til prøve.
Den nye ansvarsfraskrivelse, der kopieres, er inaktiv som standard.
- 3 Vælg Flersproget til feltet Type, og vælg dernæst landet i landevælgeren for at konvertere den kopierede globale ansvarsfraskrivelsespost til en flersproget ansvarsfraskrivelsespost.

BEMÆRK: Firmaadministratoren skal gøre dette felt tilgængeligt, da det ikke er tilgængeligt som standard.

- 4 Gem ansvarsfraskrivelsesposten til prøve.
Oracle CRM On Demand opretter den nye ansvarsfraskrivelsespost til prøve med status sat til Inaktiv.
- 5 Udfyld afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse, der indeholder den oversatte ansvarsfraskrivelsestekst til ansvarsfraskrivelsen til prøve:
 - a Klik på Ny i afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse på siden Detalje: Ansvarsfraskrivelse til prøve.
 - b Udfyld felterne i afsnittet Relateret ansvarsfraskrivelse.
Se Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve for at få flere oplysninger om felter til relateret ansvarsfraskrivelse.
 - c Gem den relaterede ansvarsfraskrivelsespost.
 - d Opret yderligere relaterede ansvarsfraskrivelsesposter til ansvarsfraskrivelsen til prøve efter behov.
- 6 Vælg standardsproget i sprogvælgeren i den overordnede ansvarsfraskrivelsespost til prøve, og gem posten.
- 7 Konvert yderligere globale ansvarsfraskrivelser til flersprogede ansvarsfraskrivelser efter behov.

Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve

Brug siden Redigering af ansvarsfraskrivelse til prøve til at oprette en ansvarsfraskrivelse eller opdatere detaljer om en eksisterende ansvarsfraskrivelse. Denne side viser alle felterne til en ansvarsfraskrivelse.

TIP: Du kan også redigere ansvarsfraskrivelser til prøve på siden Liste: Ansvarsfraskrivelse af prøve og siden Detalje: Ansvarsfraskrivelse af prøve. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til ansvarsfraskrivelse til prøve.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om ansvarsfraskrivelse	
Tekst til ansvarsfraskrivelse	(Kun global ansvarsfraskrivelsestype). Den tekst til ansvarsfraskrivelse, som du vil indsætte til en global ansvarsfraskrivelse. Feltet har maks. 1000 tegn.
Relationskode	En beregnet værdi, der identificerer en ansvarsfraskrivelse til prøve. Feltet udfyldes automatisk på følgende måde: <ul style="list-style-type: none"> ■ Til globale ansvarsfraskrivelser sætter Oracle CRM On Demand værdien vha. en konkatenering af felterne Status og Oprettet (<Status>_<Oprettet>), f.eks.

Felt	Beskrivelse
	<p>Aktiv_7/5/2012 01:36:09.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Til flersprogede ansvarsfraskrivelser sætter Oracle CRM On Demand værdien vha. en konkatenering af felterne Land, Status, Oprettet og Sprog (<Land>_<Status>_<Oprettet>_<Sprog>), f.eks. USA_Aktiv_7/5/2012 01:36:09_Amerikansk_Engelsk.
Type	<p>Angiver ansvarsfraskrivelsestypen. Typen kan være en af følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Global. Ansvarsfraskrivelsen indeholder én ansvarsfraskrivelsestekstpost, der gælder globalt for firmaet. Globale ansvarsfraskrivelser er standardtypen. ■ Flersproget. Ansvarsfraskrivelsen indeholder flersprogede ansvarsfraskrivelsestekstposter, der kan bruges globalt i firmaet. <p>BEMÆRK: Dette felt er ikke tilgængeligt som standard. Til flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve ændrer firmaadministratoren standardværdien til Flersproget vha. feltopsætningen, men typisk gøres feltet ikke tilgængeligt for brugere. Se <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dette felt og sidelayout til ansvarsfraskrivelse til prøve.</p>
Status	<p>Tekstens status, som kan være en af følgende værdier:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Inaktiv. Alle ansvarsfraskrivelsesposter til prøve med status Inaktiv, når de oprettes. ■ Aktiv. Når en ansvarsfraskrivelsespost aktiveres, ændres dens status til Aktiv. Til globale ansvarsfraskrivelser til prøve kan kun én ansvarsfraskrivelse være aktiv ad gangen. Til flersprogede ansvarsfraskrivelser kan kun én ansvarsfraskrivelse være aktiv pr. land ad gangen. ■ Udløbet. Når en ny ansvarsfraskrivelsespost oprettes og aktiveres, ændres status for den tidligere aktive ansvarsfraskrivelsespost til Udløbet. <p>BEMÆRK: Dette felt opdateres kun, når du klikker på knappen Aktiver på en ansvarsfraskrivelse til prøve. Du kan ikke opdatere dette felt manuelt i brugerinterfacet eller via Web Services.</p>
Startdato	<p>Dato, hvor ansvarsfraskrivelsen bliver aktiv.</p> <p>Dette felt forbliver tomt, når en ansvarsfraskrivelsespost til prøve oprettes. Når posten er aktiveret, udfylder Oracle CRM On Demand feltet med den aktuelle dato.</p>
Land	<p>(Kun flersproget ansvarsfraskrivelsestype). Det land, der bruges til at gruppere en samling entydige juridiske ansvarsfraskrivelsestekster, som er oversat til et eller flere sprog. Underordnede poster med ansvarsfraskrivelsestekst indeholdes i afsnittet Ansvarsfraskrivelsestekst på en flersproget side med detalje om ansvarsfraskrivelse til prøve.</p> <p>Dette felt er påkrævet til aktivering af flersprogede ansvarsfraskrivelser.</p>
Sprog	<p>(Kun flersproget ansvarsfraskrivelsestype). Standardsproget til en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve, f.eks. Amerikansk engelsk. Brug opslagsvælgeren til at vælge standardsproget. De tilgængelige sprog afhænger af sprogene i de relaterede</p>

Felt	Beskrivelse
	ansvarsfraskrivelsesposter.
Slutdato	Dato, hvor ansvarsfraskrivelsen udløber. Dette felt forbliver tomt, når en ansvarsfraskrivelsespost til prøve oprettes. Når Oracle CRM On Demand ændrer status for en ansvarsfraskrivelsespost til Udløbet, udfyldes dette felt med datoen.
Beskrivelse	
Kommentarer	Generelle kommentarer, der er knyttet til ansvarsfraskrivelsen. Du kan kun føje kommentarer til inaktive ansvarsfraskrivelser til prøve.
Postoplysninger	
Oprettet	Den bruger, der oprettede posten Ansvarsfraskrivelse til prøve, sammen med datoen og tidsstempelt for oprettelse.
Ændret	Den bruger, der ændrede posten Ansvarsfraskrivelse til prøve, sammen med datoen og tidsstempelt for ændring.
BEMÆRK: Se Felter til relateret ansvarsfraskrivelse (på side 707) for at få oplysninger om de underordnede poster til relateret ansvarsfraskrivelse.	

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ansvarsfraskrivelser til prøver:

- [Ansvarsfraskrivelser til prøve](#) (på side 697)
- [Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 698)
- [Håndtering af ansvarsfraskrivelser til prøve](#) (på side 700)
- [Felter til relateret ansvarsfraskrivelse](#) (på side 707)

Felter til relateret ansvarsfraskrivelse

Brug siden Redigering af relateret ansvarsfraskrivelse til at oprette en relateret ansvarsfraskrivelse eller opdatere detaljer om en eksisterende relateret ansvarsfraskrivelse. Denne side viser alle felterne til en relateret ansvarsfraskrivelse. Relaterede ansvarsfraskrivelser er underordnede poster til en ansvarsfraskrivelse til prøve.

BEMÆRK: Relaterede ansvarsfraskrivelser gælder kun for flersprogede ansvarsfraskrivelser.

Afsnittet Relaterede ansvarsfraskrivelser i en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve indeholder samlingen af relaterede ansvarsfraskrivelser til et bestemt land. Evt. ændringer, som du foretager af den relaterede ansvarsfraskrivelse opdaterer værdien til feltet Ændret på den overordnede ansvarsfraskrivelsespost til prøve. Hvis en forretningsproces til en ansvarsfraskrivelse til prøve er konfigureret, kan du oprette en ny relateret ansvarsfraskrivelse, eller du kan redigere en eksisterende, indtil den overordnede post aktiveres. På dette tidspunkt bliver hele ansvarsfraskrivelsen, herilbandt dens relaterede ansvarsfraskrivelser, skrivebeskyttet.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til relateret ansvarsfraskrivelse.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om ansvarsfraskrivelse	
Tekst til ansvarsfraskrivelse	<p>Ansvarsfraskrivelsesteksten, som du vil indsætte, på det relevante sprog.</p> <p>BEMÆRK: Oracle CRM On Demand-kunder skal oversætte ansvarsfraskrivelsestekster til de sprog, som de kræver. Oracle CRM On Demand oversætter ikke denne tekst..</p> <p>Feltet har maks. 1000 tegn. Det er et påkrævet felt.</p>
Sprog	<p>Sproget til ansvarsfraskrivelsesteksten, f.eks. spansk. Vælg sproget vha. sprogvælgeren. Dette felt skal have en entydig værdi til hver relateret ansvarsfraskrivelse, dvs. forskellige relaterede ansvarsfraskrivelse skal indeholde forskellige sprogindstillinger. Tilføjelse af en dubletværdi i dette felt resulterer i en fejlmeddelelse.</p> <p>Feltet er påkrævet.</p>
Standardsprog	<p>Standardsproget til en flersproget ansvarsfraskrivelse til prøve, f.eks. Amerikansk engelsk. Valg af standardsproget til en relateret ansvarsfraskrivelse sætter standardsproget til ansvarsfraskrivelsen til prøve.</p>
Postoplysninger	
Oprettet	Den bruger, der oprettede posten Relateret ansvarsfraskrivelse, sammen med datoen og tidsstempelen for oprettelse.
Ændret	Den bruger, der ændrede posten Relateret ansvarsfraskrivelse, sammen med datoen og tidsstempelen for ændring.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ansvarsfraskrivelse til prøver:

- [Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 697)
- [Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 698)
- [Håndtering af ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 700)
- [Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve](#) (på side 705)

Prøveanmodninger

Brug prøveanmodningssiderne til at oprette, opdatere og håndtere anmodninger om produktprøver i løbet af et salgsbesøg, f.eks. når en salgsrepræsentant fra et medicinalfirma udleverer produktprøver til en læge.

En *prøveanmodning* er en mekanisme, som salgsrepræsentanter bruger til at afgive ordrer på produktprøver på vegne af læger og andre sundhedsproducenter. En prøveanmodning omfatter en eller flere prøveanmodningselementer, hvor hvert element repræsenterer en produktprøve, der er anmodet om.

Procesadministration i Oracle CRM On Demand understøtter prøveanmodninger, da en prøveanmodning er en del af en besøgsaktivitet, der kræver en signatur, og omfatter prøveanmodninger i låsning af besøgsaktivitet. Prøveanmodninger har deres egne regler for at tillade låsning af prøveanmodningselementerne. Se Funktiliteten Procesadministration for at få flere oplysninger om procesadministration. Se *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for anbefalinger af, hvordan du konfigurerer låseregler til prøveanmodning.

Krav til prøveanmodning

Prøveanmodninger skal opfylde følgende krav, ellers kan de ikke afsendes, efter de er oprettet:

- En prøveanmodning skal have en kontakt med en gyldig adresse.
- En prøveanmodning skal have mindst ét prøveanmodningslinjeelement, der viser et positivt tal.
- Procesadministration til prøveanmodninger skal konfigureres, som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*, så postlåsning sker.

Begrænsninger i prøveanmodning

Prøveanmodninger har følgende begrænsninger:

- Kun én prøveanmodning er tilladt til et besøg, dvs. et konto-, kontakt- eller deltagerbesøg.
- Når en prøveanmodning er sat til Underretning, er det eneste felt, som du kan redigere, feltet Status.
- Hvis du vil låse en prøveanmodningspost, skal administratoren konfigurere en procesadministrationsregel på feltniveau, der låser alle felter til prøveanmodningsvare undtagen feltet Status. Feltet Status kan ændres fra Underskrevet til Annulleret eller Underret til Godkendt til I restordre til Opfyldt. Du kan spore disse ændringer i status ved at anmode administratoren om at konfigurere en proces, der henter de ændringer i status til Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Se *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om opsætning af proceslåsning.

Om linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg

Før Oracle CRM On Demand Release 22 var det muligt at indsætte en post med prøveanmodningsvare uden en tilknyttet overordnet prøveanmodningspost vha. Web Services eller importfunktionen. Fra Release 22 og senere skal du imidlertid angive prøveanmodnings-id'en for den overordnede prøveanmodning for at angive konteksten til prøveanmodningsvaren, når du indsætter poster med prøveanmodningsvare vha. Web Services eller importfunktionen. Fra Oracle CRM On Demand-brugerinterfacet kan du kun oprette en prøveanmodningsvare fra en overordnet prøveanmodning inden for konteksten af et besøg. Desuden følges produktblokerende regler ikke, når prøveanmodningsvarer indsættes eller opdateres vha. Web Services eller importfunktionen.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om prøveanmodning, kan fanen Prøveanmodning være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Prøveanmodning

Hjemmesiden Prøveanmodning er udgangspunktet for håndtering af prøveanmodningsposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Prøveanmodning-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver grundlæggende prøveoperationer, for at du kan arbejde med prøveanmodninger.

Oprettelse af en prøveanmodning

Du kan oprette en ny prøveanmodning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede prøveanmodninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til prøveanmodning](#) (på side 712) for at få flere oplysninger.

Arbejde med prøveanmodningslister

Afsnittet Lister: Prøveanmodning viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til prøveanmodninger.

Prøveanmodningsliste	Filtre
Alle prøveanmodninger	Alle prøveanmodninger, som du kan se, uanset hvem der ejer prøveanmodningen.
Nyligt ændrede prøveanmodninger	Alle prøveanmodninger, der er ændret for nyligt sorteret efter ændringsdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige prøveanmodninger

Dette afsnit viser de prøveanmodninger, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Prøveanmodning

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Prøveanmodning-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede prøveanmodninger
- Nyligt ændrede prøveanmodninger
- Mine nyligt oprettede prøveanmodninger
- Mine nyligt ændrede prøveanmodninger
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Prøveanmodning-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Prøveanmodning-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Prøveanmodning.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout af hjemmesiden prøveanmodning for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøveanmodninger:

- [Prøveanmodninger](#) (på side 709)
- [Felter til prøveanmodning](#) (på side 712)
- [Håndtering af prøveanmodninger](#) (på side 711)
- [Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning](#) (på side 714)
- [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)

Håndtering af prøveanmodninger

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Felter til prøveanmodning

Brug siden Redigering af prøveanmodning til at tilføje en prøveanmodning eller opdatere detaljerne til en eksisterende prøveanmodning. Denne side viser alle felterne til en prøveanmodning.

TIP: Du kan også redigere prøveanmodninger på siden Liste: Prøveanmodning og siden Detalje: Prøveanmodning. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til prøveanmodning.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om prøveanmodning	
Ordrenr.	Et entydigt nummer, der er tildelt til hver prøveanmodningsordre. Oracle CRM On Demand genererer dette nummer.
Type	Kategorien Prøveanmodning. Standardværdien til type til en prøveanmodningspost er Prøveanmodning. Du kan vælge følgende værdier vha. valglisten: Prøveanmodning og Ordre. NOTE: Din firmaadministrator skal konfigurere dette redigerbare felt til at være tilgængeligt på sidelayoutet, da det ikke er tilgængeligt på sidelayoutet som standard.
Konto	Den konto, der er knyttet til prøveanmodningsordren. Felter udfyldes automatisk. Se Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning (på side 714) for at få flere oplysninger.
Kontakt	(Påkrævet) Den kontakt, der er knyttet til prøveanmodningsordren. Dette felt udfyldes automatisk, hvis prøveanmodningen oprettes fra et besøg. Se Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning (på side 714) for at få flere oplysninger. Dette felt skal udfyldes, for at du kan oprette en prøveanmodningsordre. Se Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg (på side 667) for at få flere oplysninger.
Ordre oprettet	Den dato, hvor prøveanmodningsordren blev oprettet.
Forsendelsesadresse	(Påkrævet) Den adresse, som prøveanmodningsordren vil blive afsendt til. Du skal vælge en kontakt eller konto, før du kan vælge en adresse. Adressen kan være en

Felt	Beskrivelse
	<p>ikke-delt adresse eller en delt adresse, der er valideret.</p> <p>Dette felt udfyldes automatisk, hvis prøveanmodningen oprettes fra et besøg. Se Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning (på side 714) for at få flere oplysninger. Dette felt skal udfyldes, for at du kan oprette en prøveanmodningsordre. Se Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg (på side 667) for at få flere oplysninger.</p>
Status	<p>Standardværdien til dette felt er Ventende. Når du afsender en prøveanmodningsordre på produkter, ændres værdien i dette felt til Afsendt. De mulige værdier til dette felt er:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Restordre ■ Booket ■ Oprettet ■ Indtastet ■ Fejlet ■ Igangværende ■ Ventende ■ Behandlet ■ Modtaget ■ Afvist ■ Afsendt ■ Underskrevet ■ Afsendt ■ Annulleret
Yderligere oplysninger	
Ejer	<p>Den person, der oprettede denne prøveanmodningsordrepst.</p> <p>Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.</p>
Oprettet	Dato og klokkeslæt, hvor prøveanmodningsposten blev oprettet.
Ændret	Dato og klokkeslæt, hvor prøveanmodningsposten sidst blev ændret.
Tilgængeligt afsnit	
Beskrivelse	(Valgfrit) En beskrivelse af ordren.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om prøveanmodninger:

- [Prøveanmodninger](#) (på side 709)
- [Arbejde med hjemmesiden Prøveanmodning](#) (på side 710)
- [Håndtering af prøveanmodninger](#) (på side 711)
- [Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning](#) (på side 714)
- [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)

Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning

Oracle CRM On Demand udfylder felterne Konto, Kontakt og Forsendelsesadresse automatisk, når du opretter prøveanmodningen fra et kontobesøg eller et kontaktbesøg.

BEMÆRK: I følgende tilfælde kan du bruge ikonet **Opslag** til at tilsidesætte den værdi, som Oracle CRM On Demand vælger.

Hvis du opretter en prøveanmodning fra et kontobesøg, udfylder Oracle CRM On Demand felter nedenfor på følgende måde:

- **Konto.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontonavnet fra det overordnede kontobesøg.
- **Kontakt.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontaktnavnet fra det overordnede kontobesøg.
Hvis kontakten mangler i det overordnede kontobesøg, udfylder Oracle CRM On Demand feltet med kontoens primære kontakt: Hvis en primær kontakt ikke findes til kontoen, viser Oracle CRM On Demand en fejlmeddelelse, hvis du forsøger at gemme posten.
- **Forsendelsesadresse.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontakts primære adresse fra det overordnede kontobesøg.

Hvis kontakts primære adresse mangler i det overordnede kontobesøg, udfylder Oracle CRM On Demand dette felt med kontoens forsendelsesadresse. Hvis kontoens forsendelsesadresse mangler, lader Oracle CRM On Demand dette felt stå tomt. Hvis du forsøger at gemme posten, viser Oracle CRM On Demand imidlertid en fejlmeddelelse.

Hvis du opretter en prøveanmodning fra et kontaktbesøg eller deltagerbesøg, udfylder Oracle CRM On Demand felterne nedenfor på følgende måde:

- **Konto.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontonavnet fra det overordnede kontaktbesøg eller deltagerbesøg.
Hvis kontoen mangler i det overordnede kontaktbesøg eller deltagerbesøg, udfylder Oracle CRM On Demand feltet med kontakts primære konto: Hvis kontakten ikke har nogen primær konto, lader Oracle CRM On Demand kontofeltet stå tomt.
- **Kontakt.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontaktnavnet fra det overordnede kontaktbesøg eller deltagerbesøg.
- **Forsendelsesadresse.** Oracle CRM On Demand udfylder dette felt med kontakts primære adresse fra det overordnede kontaktbesøg eller deltagerbesøg.

Hvis kontaktens primære adresse mangler i det overordnede kontaktbesøg eller deltagerbesøg, udfylder Oracle CRM On Demand dette felt med kontoens forsendelsesadresse. Hvis kontoens forsendelsesadresse mangler, lader Oracle CRM On Demand dette felt stå tomt. Hvis du forsøger at gemme posten, viser Oracle CRM On Demand imidlertid en fejlmeddelelse.

Personaliseret indholdslevering

Dette emne introducerer funktionerne til personaliseret indholdslevering (Personalized Content Delivery (PCD)), der er tilgængelige i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Om personaliseret indholdslevering

Personaliseret indholdslevering (Personalized Content Delivery (PCD)) er Oracles lukkede marketingløsning til elektroniske detaljepræsentationer. PCD gør det muligt for salgs- og marketingorganisationer at håndtere digitalt indhold, oprette meddelelsesplaner og distribuere disse meddelelsesplaner til salgsstyrken i marken. Salgsorganisationer kan dernæst levere skræddersyede præsentationer til kunder, mens kundereponsmetrikker, der skal sendes tilbage til marketingorganisationen til lukket løkke-analyse, automatisk indsamles. PCD kræves til levering af præsentationer og indsamling af kundesponsmetrikker.

Scenarie for brug af PCD

PCD i Oracle CRM On Demand giver brugere mulighed for at:

- Håndtere digitalt indhold
- Håndtere meddelelsesplaner
- Lagre kundesponser til meddelelsesplaner

De påtænkte brugere af PCD-løsningen i Oracle CRM On Demand er produktmanagere, salgsoperationsmanagere og andre, der udvikler brochuremateriale til brug for en salgsstyrke.

Følgende scenarie giver en oversigt over, hvordan PCD-funktionalitet er påtænkt til brug:

1 Håndtere digitalt indhold

Digitalt indhold (grafikfiler) vedhæftes først til en løsningspost. Mens PCD understøtter et bredt udvalg af grafikformater, er det mest almindelige format en SWF-fil, der muliggør rige mediepræsentationer. Et tilsvarende minaturebillede (typisk en PNG-, GIF- eller JPG-fil) vil også være vedhæftet den samme løsningspost for at give en kompakt grafisk repræsentation af den større mediefil. Løsningsposten omfatter felter til metadata om den vedhæftede fil, så som udløbsdato, og om den har modtaget marketinggodkendelse og juridisk godkendelse.

Se [Løsninger](#) (på side 442) for at konfigurere løsningsposter.

2 Håndtere meddelelsesplaner

Efter vedhæftning af grafikfiler til løsningsposter opretter brugere meddelelsesplaner bestående af en samling mediefiler arrangeret for at kommunikere en salgsmeddelelse. Brugere angiver en sekvens af meddelelsesplanelementer, der udgør en meddelelsesplan. Hvert meddelelsesplanelement svarer til en løsningspost og dens tilknyttede digitale indhold og omfatter også relaterede mediefiler, som en

præsentationsvært kan bruge til at gå i detaljer om et givet emne. Et meddelelsesplanelement repræsenterer en entydig forekomst af en given løsningsmediefil med metadata, der er specifikke for brugen af en mediefil til en bestemt meddelelsesplan, hvorimod en løsningspost består af en digital mediefil, der kan bruges til flere meddelelsesplaner.

Se [Meddelelsesplaner](#) (på side 716), [Elementer i meddelelsesplan](#) (på side 724) og [Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 730) for at konfigurere en meddelelsesplan og dens relaterede poster.

3 Lagre kunderespons til meddelelsesplaner

Meddelelsesplaner leveres i en applikation uden for Oracle CRM On Demand. Oracle CRM On Demand modtager målgruppefeedback fra den eksterne applikation og lagrer oplysningerne. Feedback lagres for diskrete perioder i leveringen af meddelelsesplanen og kan også knyttes til foruddefinerede responser.

Se [Justering af meddelelsesresponser](#) (på side 224) for at konfigurere meddelelsesresponser.

Meddelelsesplaner

Brug meddelelsesplansiderne til at oprette, opdatere og spore meddelelsesplaner.

En *meddelelsesplan* er en præsentation, der leveres vha. en pc eller tablet-pc. Salgsbrugere benytter en meddelelsesplan til at beskrive produkter og spore kundefeedback. Meddelelsesplansiderne indsamler forskellige attributter for en meddelelsesplan, så som det produkt, som den dækker, meddelelsesplanens udløbsdata og andre parametre.

Varemærke-managere, produkt-managere og salgsoperations-managere opretter meddelelsesplaner. Meddelelsesplaner består af en bestemt indholds-rækkefølge, så salgsbrugere leverer præsentationer, der overholder firmaets juridiske og markedsføringsmæssige retningslinjer.

En meddelelsesplan kan indeholde et antal meddelelsesplanelementer i en bestemt rækkefølge svarende til en traditionel præsentation, der består af en række dias. Eller den kan være ét dias, der kommunikerer en bestemt meddelelse. Når en aktivitet oprettes, kan salgsrepræsentanter gennemgå de anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteten, f.eks. et salgsbesøg, en opgave eller en aftale, for at se, om der er anbefalinger. Anbefalinger til meddelelsesplan er baseret på segmentmatchninger og målsætningstilknytninger mellem meddelelsesplanen og salgsbesøget, opgaven eller aftalen. Se [Gennemgang af anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter](#) (på side 719) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter administration af oplysninger om meddelelsesplan, kan fanen Meddelelsesplan være udeladt i din opsætning. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering, for at du kan arbejde med meddelelsesplansiderne.

Arbejde med hjemmesiden Meddelelsesplan

Hjemmesiden Meddelelsesplan er udgangspunktet for håndtering af meddelelsesplanposter. Siden indeholder adskillige afsnit og viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Meddelelsesplan. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en meddelelsesplan

Du kan oprette en ny meddelelsesplan ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede meddelelsesplaner. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til meddelelsesplan](#) (på side 721) for at få flere oplysninger.

Arbejde med meddelelsesplanlister

Afsnittet Lister: Meddelelsesplan viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til meddelelsesplaner.

Meddelelsesplanliste	Filtre
Alle meddelelsesplaner	Alle meddelelsesplaner, som du kan se, uanset hvem der ejer meddelelsesplanen.
Nyligt ændrede meddelelsesplaner	Alle meddelelsesplaner med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige meddelelsesplaner

Afsnittet Nyligt ændrede meddelelsesplaner viser de meddelelsesplaner, som du senest har set.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Meddelelsesplan-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Meddelelsesplan-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede meddelelsesplaner

- Nyligt ændrede meddelelsesplaner
- Mine nyligt oprettede meddelelsesplaner
- Mine nyligt ændrede meddelelsesplaner
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Meddelelsesplan-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Meddelelsesplan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Meddelelsesplan.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til Meddelelsesplan-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndtering af meddelelsesplaner

Se følgende for at få trinvis procedurer til håndtering af meddelelsesplaner:

- [Tilføjelse af bøger til en meddelelsesplan](#) (på side 719)
- [Tilføjelse af elementer i meddelelsesplan](#) (på side 719)
- [Gennemgang af anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter](#) (på side 719)
- [Oprettelse af meddelelsessvar fra en meddelelsesplan](#) (på side 720)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Funktionen til meddelelsesplaner er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om meddelelsesplaner:

- [Meddelelsesplaner](#) (på side 716)
- [Arbejde med hjemmesiden Meddelelsesplan](#) (på side 717)

718 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- [Felter til meddelelsesplan](#) (på side 721)

BEMÆRK: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering for at kunne fungere sammen med meddelelsesplansiderne.

Tilføjelse af bøger til en meddelelsesplan

Brug følgende procedure for at føje bøger til en meddelelsesplan. Når du føjer en bog til en meddelelsesplan, kan du ændre eller fjerne bogen. Denne procedure antager, at bogen vises som et relateret element på siden Detalje: Meddelelsesplan. Se [Tilpasning af layout af relateret element](#) for at få flere oplysninger om visning af relaterede elementer.

Sådan føjer du en bog til en meddelelsesplan

- 1 Åbn den ønskede meddelelsesplan på siden Liste: Meddelelsesplan.
- 2 Klik på Tilføj i afsnittet Bøger på siden Detalje: Meddelelsesplan.
- 3 Vælg den bog, som du vil føje til meddelelsesplanen, i Bog-vælgeren, og klik dernæst på OK.
Se [Bogstyring](#) for at få flere oplysninger om bøger.

Tilføjelse af elementer i meddelelsesplan

Du kan føje et meddelelsesplanelement til en meddelelsesplan. Et meddelelsesplanelement indeholder oplysninger om de elementer, der udgør en meddelelsesplan. Se [Elementer i meddelelsesplan](#) (på side 724) for at få flere oplysninger om elementer i meddelelsesplan.

BEMÆRK: Hvis du ikke kan se det relaterede elementafsnit Relationer for element i meddelelsesplan på siden Detalje: Kontakt, skal du tilføje det relaterede elementafsnit, som beskrevet i [Tilpasning af layout af relateret element](#), eller kontakte firmaadministratoren.

Sådan føjer du en meddelelsesplanelement til en meddelelsesplan

- 1 Rul ned til afsnittet Element i meddelelsesplan fra siden Detalje: Meddelelsesplan, og klik på Ny.
- 2 Udfyld felterne som beskrevet i [Felter til element i meddelelsesplan](#) (på side 727). Gem dernæst posten.

Gennemgang af anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter

Under oprettelse af aktivitet kan salgsrepræsentanter registrere oplysninger om konto, kontakt eller produkt, der er knyttet til aktiviteten. Salgsrepræsentanter kan også gennemgå de anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteten (salgsbesøg, opgave eller aftale), hvis der er anbefalinger. Anbefalinger til meddelelsesplan er baseret på segmentmatchninger og målsætningstilknytninger mellem meddelelsesplanen og salgsbesøget, opgaven eller aftalen på følgende måde:

- Hvis det primære eller sekundære segment i en meddelelsesplan matcher det segment, der er angivet til kontakten, udfyldes feltet Anbefaling til meddelelsesplanen i afsnittet Tilgængelige meddelelsesplaner på siden Detalje om besøg med en guldstjerne.
- Hvis den primære eller sekundære målsætning i en meddelelsesplan matcher den målsætning, der er angivet til aktiviteten, udfyldes feltet Anbefaling til meddelelsesplanen i afsnittet Tilgængelige meddelelsesplaner på siden Detalje om besøg med en halv guldstjerne.
- Hvis der ikke er nogen segment- eller målsætningsmatchninger mellem meddelelsesplanen og kontakten eller aktiviteten, udfyldes feltet Anbefaling til meddelelsesplanen i afsnittet Tilgængelige meddelelsesplaner på siden Detalje om besøg med en tom hvid stjerne.

Se [Spring af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) og [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652) for at få flere oplysninger om salgsbesøg. Se [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193) for at få flere oplysninger om aktiviteter.

Brug følgende procedure for at gennemgå de anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter.

Sådan gennemgår du anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter

- 1 Vælg aktiviteten til dit besøg.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktion om valg af aktiviteter.
- 2 Rul ned til afsnittet Besøg på detaljesiden (detalje om besøg, aftale eller opgave) til aktiviteten, og åbn det salgsbesøg, som du vil gennemgå.
- 3 Rul ned til afsnittet Tilgængelige meddelelsesplaner på siden Detalje om besøg, og gennemgå listen over meddelelsesplaner på følgende måde:
 - En guldstjerne i feltet Anbefaling angiver en segmentmatchning mellem meddelelsesplanen og kontakten.
 - En halv guldstjerne i feltet Anbefaling angiver en matchning af målsætninger mellem meddelelsesplanen og aktiviteten.
 - En tom hvid stjerne i feltet Anbefaling angiver, at der ikke er nogen matchning (segment eller målsætning) mellem meddelelsesplanen og aktiviteten.
- 4 Klik på linket til navnet på meddelelsesplanen for at åbne og gennemgå meddelelsesplanen.

Oprettelse af meddelelsessvar fra en meddelelsesplan

Du kan føje et meddelelsessvar til en meddelelsesplan. Et *meddelelsessvar* er feedback, der modtages fra målgruppen under præsentationen af en meddelelsesplan i løbet af en bestemt periode. Se [Justering af meddelelsessvar](#) (se "[Justering af meddelelsesrespons](#)" på side 224) for at få flere oplysninger om meddelelsessvar.

BEMÆRK: Opret kun en meddelelsesrespons fra en meddelelsesplan eller et meddelelsesplanelement, hvis du ændret formålet med sidelayout til disse records vha. sidelayout til strukturerede produktmeddelelser (dvs. meddelelsesresponsens formål er ændret som et udfald, meddelelsesplanen har ændret formål som en besøgsplan osv.). Med struktureret produktmeddelelse kan medicinalsalsrepræsentanter vælge mellem en

samling standardrespons, så som *Anmodede om flere oplysninger*, *Positiv reaktion* osv. Se *Struktureret produktmeddelelse* for at få flere oplysninger om, hvordan disse posttyper får ændret formål.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet *Håndter personaliseret indholdslevering* for at virke med meddelelsessvarsiderne, og firmaadministratoren skal tilføje det relaterede oplysningsafsnit *Meddelelsessvar* til siden *Detalje: Meddelelsesplan*.

Sådan opretter du et meddelelsessvar fra en meddelelsesplan

- 1 Hvis du ikke kan se det relaterede oplysningsafsnit *Meddelelsessvar* på siden *Detalje: Meddelelsesplan*, skal du tilføje dette relaterede oplysningsafsnit, som beskrevet i *Tilpasning af layout af relateret element*, eller kontakte firmaadministratoren.
- 2 Rul til det relaterede oplysningsafsnit til *Meddelelsessvar* fra siden *Detalje: Meddelelsesplan*, og klik på *Ny*.
- 3 Udfyld felterne, som beskrevet i *Justering af meddelelsessvar* (se "*Justering af meddelelsesrespons*" på side 224).
- 4 Gem posten *Meddelelsessvar*.

Felter til meddelelsesplan

Brug siden *Redigering af meddelelsesplan* til at tilføje en meddelelsesplan eller opdatere detaljer til en eksisterende meddelelsesplan. Denne side viser alle felterne til en meddelelsesplan.

TIP: Du kan også redigere meddelelsesplaner på siden *Liste: Meddelelsesplan* og siden *Detalje: Meddelelsesplan*. Se *Opdatering af postdetaljer* (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i *online-hjælpen*.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til meddelelsesplan.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om meddelelsesplan	
Navn	Navnet på meddelelsesplanen. (Påkrævet).
Type	Meddelelsesplanens kategori. Brug valglisten til at vælge typen. (Påkrævet). Standardværdierne til Type er <i>Produktlancering</i> , <i>Målrettet meddelelse</i> , <i>Signatur</i> og <i>Besøgsmålsætningsplan</i> . Valg af en type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til meddelelsesplaner, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af <i>Besøgsmålsætningsplan</i> kan f.eks. resultere i sidelayoutet <i>Besøgsmålsætning</i> , hvis firmaadministratoren har konfigureret dynamiske sidelayout. Se <i>Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout</i> i <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.

Felt	Beskrivelse
Produkt	<p>Det produkt, der er knyttet til meddelelsesplanen. Brug ikonet Opslag til at vælge et produkt. (Påkrævet).</p> <p>BEMÆRK: Værdien til feltet Produkt i de underordnede poster Element i meddelelsesplan, Relationer for element i meddelelsesplan og Meddelelsesrespons skal være den samme som produktværdien til den overordnede meddelelsesplan. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke dette krav. Du skal sikre manuelt, at denne værdi er den samme på alle de underordnede PCD-poster som denne overordnede meddelelsesplan. Ellers vil der opstå problemer med dataintegritet. Hvis f.eks. Produkt er sat til AAAA i meddelelsesplanen, og du opdaterer feltet Produkt til et element i meddelelsesplan vha. Web Services fra AAAA til BBBB, beskriver elementet i meddelelsesplanen produkt BBBB forkert i stedet for produkt AAAA.</p>
Kode	Et fritekstfelt, der kan bruges til at klassificere en meddelelsesplan efter hensigt, terapeutisk område eller anden organisationsmæssigt defineret klassifikation.
Status	Meddelelsesplanens aktuelle status. Mulige statusværdier er: Godkendt, Igangværende, Afvist, Frigivet eller Afsendt. Brug valglisten til at vælge en status. (Påkrævet).
Verificer	Angiver, at det er verificeret, at hvert element i meddelelsesplanen vises korrekt og følgelig har verificeringsstatus Gennemført. Hvis alle de elementer, der indgår, har verificeringsstatus Gennemført, sættes feltet Verificer til værdien Gennemført. Ellers sættes værdien til Fejlet. Feltet sættes automatisk af Oracle CRM On Demand.
Segment	Det markedssegment (dvs. gruppen af konti), som meddelelsesplanen er målrettet mod.
<p>BEMÆRK: Felterne Primært mål: Målsætning, Primært segment, Sekundært mål: Målsætning og Sekundært segment er ikke tilgængelige som standard. Kontakt firmaadministratoren for at få føjet disse felter til siden Detalje: Meddelelsesplan.</p>	
Primært mål: Målsætning	Angiver den første målsætning i denne meddelelsesplan. Indtast målsætningen, eller klik på ikonet Opslag, og vælg en målsætning i listen.
Primært segment	Angiver det primære segment, der skal knyttes til denne meddelelsesplan. Indstillingerne er: Funktionær, Arbejder, Landdistrikt/Landbrug, Massedetail, Meget velhavende, Høj nettoværdi, Pentamillionærer og Ultrahøj nettoværdi.
Sekundært mål: Målsætning	<p>Angiver den anden målsætning i denne meddelelsesplan. Indtast målsætningen, eller klik på ikonet Opslag, og vælg en målsætning i listen.</p> <p>BEMÆRK: En fejlmeddelelse vises, når den primære målsætning og den sekundære målsætning er den samme, og hvis en sekundær målsætning er valgt uden en primær målsætning.</p>
Sekundært segment	<p>Angiver det sekundære segment, der skal knyttes til denne meddelelsesplan. Indstillingerne er: Funktionær, Arbejder, Landdistrikt/Landbrug, Massedetail, Meget velhavende, Høj nettoværdi, Pentamillionærer og Ultrahøj nettoværdi.</p> <p>BEMÆRK: En fejlmeddelelse vises, når det primære segment og det sekundære segment er det samme, og hvis et sekundært segment er valgt uden et primært segment.</p>
Ejer	(Påkrævet). Den bruger, som ejer meddelelsesplanposten. Som standard er dette felt sat til den bruger, der oprettede meddelelsesplanen. Brug ikonet Opslag til at ændre ejeren.

Felt	Beskrivelse
Startdato	Den dato, hvor meddelelsesplanen bliver synlig (MM/DD/ÅÅÅÅ). Brug kalenderikonet til at vælge datoen.
Udløbsdato	Den dato, hvor meddelelsesplanen deaktiveres (MM/DD/ÅÅÅÅ). Brug kalenderikonet til at vælge datoen.
Frigivelsesdato	Dato, hvorefter dette indhold kan bruges i personaliseret indholdslevering (Personalized Content Delivery (PCD)) (MM/DD/ÅÅÅÅ). Brug kalenderikonet til at vælge datoen.
Fortrolighed obligatorisk	Dette afkrydsningsfelt angiver, at en fortrolighedsmeddelelse skal præsenteres i begyndelsen af denne meddelelsesplan. (Påkrævet).
Aktiver opfølgning	Dette afkrydsningsfelt er til fremtidig brug.
Låsesekvens	Dette afkrydsningsfelt bruges ikke i den aktuelle release af Oracle CRM On Demand. (Påkrævet).
Produktindikation	En kombination af et symptom eller en lidelse og det specifikke produkt eller stof, der afhjælper symptomet eller lidelsen. Typisk giver medicinalsalsrepræsentanten detaljer om produktindikationen under et besøg hos en læge. Se Produktindikationer (på side 742) for at få flere oplysninger. BEMÆRK: Dette felt er ikke konfigureret som standard. Hvis du har brug for dette felt, skal du kontakte firmaadministrator for at få det konfigureret.
Yderligere oplysninger om meddelelsesplan	
Målgruppe	Beskrivelse af målgruppen til denne meddelelsesplan.
Kommentar	Evt. generelle kommentarer om denne meddelelsesplan.
Beskrivelse	Beskrivelse af denne meddelelsesplanpost.
BEMÆRK: De følgende felter bruges kun med Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen og vises ikke som standard. De skal være konfigureret af firmaadministratoren.	
Deaktiver navigering	Vælg dette afkrydsningsfelt for at deaktivere frem- og tilbage-knapperne i den elektroniske detaljeapplikation til Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, hvor kunder implementerer deres egen navigering. Afkrydsningsfeltet er som standard fravalgt.
Deaktiver svar	Vælg dette afkrydsningsfelt for at angive, at meddelelsessvar er deaktiveret til denne meddelelsesplan. Afkrydsningsfeltet er som standard fravalgt.
Standard menulinjekontrol	Vælg dette afkrydsningsfelt for at angive brugen af standard Tap-menulinjen i den elektroniske detaljeapplikation til Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales. Afkrydsningsfeltet er som standard fravalgt.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om meddelelsesplan:

- [Meddelelsesplaner](#) (på side 716)
- [Arbejde med hjemmesiden Meddelelsesplan](#) (på side 717)

- [Håndtering af meddelelsesplaner](#) (på side 718)

Elementer i meddelelsesplan

Brug siderne til element i meddelelsesplan til at oprette, opdatere og spore element i meddelelsesplan.

Et *element i meddelelsesplan* indeholder oplysninger om de elementer, der udgør en meddelelsesplan. Disse elementer, der udgør en meddelelsesplan er i en bestemt rækkefølge svarende til en traditional præsentation, der består af et antal dias.

En *løsning* er multimedieindholdet og grafikfiler (så som SWF-, GIF- eller JPEG-filer), der bruges i præsentationer, der ligger til grund for et element. Mens en løsning kan genbruges, er et element i meddelelsesplan unikt for en enkelt meddelelsesplan. Siden Element i meddelelsesplan indeholder yderligere attributoplysninger ud over dem, der er knyttet til en løsning.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om element i meddelelsesplan, kan fanen Element i meddelelsesplan være udeladt i din opsætning. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering, for at du kan arbejde med siderne til element i meddelelsesplan.

Arbejde med hjemmesiden Element i meddelelsesplan

Hjemmesiden Element i meddelelsesplan er udgangspunktet for håndtering af elementposter i meddelelsesplan. Siden viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Element i meddelelsesplan. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et element i meddelelsesplan

Du kan oprette en ny relation for element i meddelelsesplan ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede elementer i meddelelsesplan. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til element i meddelelsesplan](#) (på side 727) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over element i meddelelsesplan

Afsnittet Lister: Element i meddelelsesplan viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til element i meddelelsesplan.

Liste over element i meddelelsesplan	Filtre
Alle elementer i meddelelsesplan	Alle elementer i meddelelsesplan, som du kan se, uanset hvem der

Liste over element i meddelelsesplan	Filtre
	ejer elementerne.
Nyligt ændrede elementer i meddelelsesplan	Alle elementer i meddelelsesplan med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige elementer i meddelelsesplan

Afsnittet Nyligt ændrede elementer i meddelelsesplan viser de relationer, som du senest har ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Element i meddelelsesplan

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Element i meddelelsesplan:

- Nyligt oprettede elementer i meddelelsesplan
- Nyligt ændrede elementer i meddelelsesplan
- Mine nyligt oprettede elementer i meddelelsesplan
- Mine nyligt ændrede elementer i meddelelsesplan
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Element i meddelelsesplan)

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Element i meddelelsesplan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Element i meddelelsesplan.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til hjemmesiden Element i meddelelsesplan for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Håndtering af elementer i meddelelsesplan

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Tilføjelse af relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 726)
- [Oprettelse af meddelelsessvar fra et element i meddelelsesplan](#) (på side 727)

BEMÆRK: Funktionen til meddelelsesplanelement er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om elementer i meddelelsesplan:

- [Elementer i meddelelsesplan](#) (på side 724)
- [Arbejde med hjemmesiden Element i meddelelsesplan](#) (på side 724)
- [Felter til element i meddelelsesplan](#) (på side 727)

BEMÆRK: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering for at kunne fungere sammen med siderne til element i meddelelsesplan.

Tilføjelse af relationer for element i meddelelsesplan

Du kan tilføje en relation for element i meddelelsesplan til et element i meddelelsesplan. En *relation for element i meddelelsesplan* er et præsentationselement, der indeholder valgfrie oplysninger til understøttelse af det primære element i meddelelsesplan. Hvis f.eks. hovedelementet viser bivirkninger af et nyt stof, kan valgfrie, relaterede oplysninger vise bivirkningerne af en ældre klasse stoffer. Hvis temaet fra hovedelementet er, at en klinisk test gav gode resultater, kan valgfrie detaljer vise tal fra den kliniske test. Se [Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 730) for at få flere oplysninger om relationer for element i meddelelsesplan.

BEMÆRK: Hvis du ikke kan se det relaterede elementafsnit Relationer for element i meddelelsesplan på siden Detalje: Kontakt, skal du tilføje det relaterede elementafsnit, som beskrevet i Tilpasning af layout af relateret element, eller kontakte firmaadministratoren.

Sådan føjer du en relation for element i meddelelsesplan til et element i meddelelsesplan

- 1 Rul ned til afsnittet Relation for element i meddelelsesplan fra siden Detalje: Element i meddelelsesplan, og klik på Ny.

- 2 Udfyld felterne som beskrevet i [Felter til relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 733). Gem posten.

Oprettelse af meddelelsessvar fra et element i meddelelsesplan

Du kan føje et meddelelsessvar til et element i meddelelsesplan. Et *meddelelsesrespons* er feedback, der modtages fra målgruppen under præsentationen af en meddelelsesplan i løbet af en bestemt periode. Se [Justering af meddelelsessvar](#) (se "[Justering af meddelelsesrespons](#)" på side 224) for at få flere oplysninger om meddelelsessvar.

BEMÆRK: Opret kun en meddelelsesrespons fra en meddelelsesplan eller et meddelelsesplanelement, hvis du ændret formålet med sidelayout til disse records vha. sidelayout til strukturerede produktmeddelelser (dvs. meddelelsesresponsens formål er ændret som et udfald, meddelelsesplanen har ændret formål som en besøgsplan osv.). Med struktureret produktmeddelelse kan medicinalsalgrepræsentanter vælge mellem en samling standardrespons, så som *Anmodede om flere oplysninger*, *Positiv reaktion* osv. Se *Struktureret produktmeddelelse* for at få flere oplysninger om, hvordan disse posttyper får ændret formål.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering for at virke med meddelelsessvarsiderne, og firmaadministratoren skal tilføje det relaterede oplysningsafsnit Meddelelsessvar til siden Detalje: Element i meddelelsesplan.

Sådan opretter du et meddelelsessvar fra et element i meddelelsesplan

- 1 Hvis du ikke kan se det relaterede oplysningsafsnit Meddelelsessvar på siden Detalje: Element i meddelelsesplan, skal du tilføje dette relaterede oplysningsafsnit, som beskrevet i [Tilpasning af layout af relateret element](#), eller kontakte firmaadministratoren.
- 2 Rul til det relaterede oplysningsafsnit til Meddelelsessvar fra siden Detalje: Element i meddelelsesplan, og klik på Ny.
- 3 Udfyld felterne, som beskrevet i [Justering af meddelelsessvar](#) (se "[Justering af meddelelsesrespons](#)" på side 224).
- 4 Gem posten Meddelelsessvar.

Felter til element i meddelelsesplan

Brug siden Redigering af element i meddelelsesplan til at tilføje et element i meddelelsesplan eller opdatere detaljer til et eksisterende element. Denne side viser alle felterne til et element.

TIP: Du kan også redigere elementer i meddelelsesplan på siden Liste: Element i meddelelsesplan og siden Detalje: Element i meddelelsesplan. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til element i meddelelsesplan.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om element i meddelelsesplan	
Sekvensnr.	Den rækkefølge, som dette element forekommer i, i meddelelsesplanen. (Påkrævet).
Navn	Navnet på elementet i meddelelsesplan.
Fremvisningsnavn	Det navn, som elementet i meddelelsesplan vises med, i en meddelelsesplan.
Produkt	<p>Det produkt, der er knyttet til den overordnede meddelelsesplan. Brug ikonet Opslag til at vælge et produkt. (Påkrævet).</p> <p>BEMÆRK: Feltet Produkt skal være det samme som overordnede post for meddelelsesplan. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke dette krav. Du skal sikre manuelt, at denne værdi er den samme som den overordnede meddelelsesplan. Hvis du ikke gør det, vil du få problemer med dataintegritet. Hvis f.eks. feltet Produkt er sat til AAAA i meddelelsesplanen, og hvis du opdaterer feltet Produkt fra AAAA til BBBB i en af de underordnede PCD-poster (element i meddelelsesplan, relationer for element i meddelelsesplan eller en meddelelsesrespons) vha. Web Services, beskriver den underordnede PCD-post produkt BBBB forkert i stedet for produkt AAAA.</p>
Løsningsnavn	<p>Navnet på det digitale indhold, som relationen for element i meddelelsesplan er baseret på. Brug ikonet Opslag til at vælge løsningen.</p> <p>Før Release 23 var feltet Løsning som standard et påkrævet felt. Til Release 23 er dette felt imidlertid ikke længere påkrævet som standard. Hvis dit firma har tilpasset sidelayoutet til denne posttype før release 23, forbliver feltet Løsning imidlertid et påkrævet felt til de tilpassede layouts. Firmaadministratoren skal fravælge afkrydsningsfeltet Påkrævet til feltet Løsning, som blev konfigureret i det tilpassede sidelayout til denne posttype, hvis feltet skal ændres til Ikke påkrævet. Se Ændring og redigering af felter for at få flere oplysninger om feltopsætning.</p>
Løsningsnavn: Verificeringsstatus	<p>Angiver, om det digitale indhold kan vises korrekt. De mulige værdier er: Ikke verificeret, Gennemført eller Fejlet. (Skrivebeskyttet).</p> <p>Værdien i dette felt arves fra den linkede løsningspost, der indeholder den digitale indholdsfil.</p>
Løsningsnavn: Frigivelsesdato	Dato, hvorefter løsningsindholdet kan bruges i personlig indholdslevering (PCD). (Skrivebeskyttet).
Løsningsnavn: Udløbsdato	Dato, hvorefter løsningsindholdet ikke må bruges i personlig indholdslevering (PCD). (Skrivebeskyttet).
Fortrolighedsmeddelelse	Dette afkrydsningsfelt markerer et bestemt aktiv som en fortrolighedsmeddelelse. Ofte skal der være en fortrolighedsmeddelelse eller meddelelser før en meddelelsesplan for at sikre fuld fremlæggelse af alle

Felt	Beskrivelse
	relevante oplysninger, og at alle juridiske og lovgivningsmæssige retningslinjer er opfyldt. (Påkrævet).
Type	<p>Kategori for elementet i meddelelsesplan. Brug valglisten til at vælge en type. (Påkrævet).</p> <p>Standardværdierne til Type er følgende: Element i meddelelsesplan, Vedhæftning, Relateret, Detalje og Besøgsmålsætning. Valg af en type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til elementer i meddelelsesplan, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af Besøgsmålsætning kan f.eks. resultere i sidelayoutet Besøgsmålsætning, hvis det er konfigureret af administratoren. Se Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout i <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.</p>
Prioritering	En kvalitativ prioritering af elementets effektivitet. Brug valglisten til at vælge en prioritering.
Overordnet meddelelsesplan	Den meddelelsesplan, som dette element i meddelelsesplan, er en komponent til. Brug ikonet Opslag til at vælge den overordnede meddelelsesplan. (Påkrævet).
Status	Den aktuelle status for element i meddelelsesplan. Brug valglisten til at vælge status. De forudkonfigurerede valg er Skjul og Vis.
Beskrivelse	En kort beskrivelse af indholdet til dette element.
Afsendelsestype	<p>Den type PDF-fil til en salgspresentation, der sendes af applikationen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales som en e-mail til modtagere. Du kan vælge følgende afsendelsestyper:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PDF-afsendelse. En PDF af en fuld præsentation med flere dias. ■ Standardafsendelse. En PDF af kun det første dias i præsentationen, hvilket er standardtypen. <p>BEMÆRK: Dette felt er som standard ikke tilgængeligt på sidelayoutet Element i meddelelsesplan og skal tilføjes af administratoren. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få oplysninger om tilføjelse af felter på sidelayout.</p>
Deaktiver forudindlæsning	<p>Vælg dette felt for at deaktivere forudindlæste animationer til Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales-applikationen. Som standard er dette felt ikke valgt, og animationerne er forudindlæst.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er som standard ikke tilgængeligt på sidelayoutet Element i meddelelsesplan og skal tilføjes af administratoren. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få oplysninger om tilføjelse af felter på sidelayout.</p>
Yderligere oplysninger om element i meddelelsesplan	
Synopse	En kort beskrivelse af elementet.
Talernoter	Noter, som du kan tilføje, når du præsenterer dette element.

Felt	Beskrivelse
Målgruppe	Målgruppebrugeren til indholdet.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om elementer i meddelelsesplan:

- [Elementer i meddelelsesplan](#) (på side 724)
- [Arbejde med hjemmesiden Element i meddelelsesplan](#) (på side 724)
- [Håndtering af elementer i meddelelsesplan](#) (på side 725)

Relationer for element i meddelelsesplan

Brug siderne til relationer for element i meddelelsesplan til at oprette, opdatere og spore relationer for element i meddelelsesplan.

En *relation for element i meddelelsesplan* er et præsentationselement, der indeholder valgfrie oplysninger til understøttelse af det primære element i meddelelsesplan. Hvis f.eks. hovedelementet viser bivirkninger af et nyt stof, kan valgfrie, relaterede oplysninger vise bivirkningerne af en ældre klasse stoffer. Hvis temaet fra hovedelementet er, at en klinisk test gav gode resultater, kan valgfrie detaljer vise tal fra den kliniske test. En meddelelsesplan udgøres af et antal elementer i en bestemt rækkefølge svarende til en traditionel præsentation bestående af et antal dias. Hvert element i meddelelsesplan kan have relaterede elementer tilknyttet, som kaldes *relationer for element i meddelelsesplan*. Siden Relationer for element i meddelelsesplan indeholder oplysninger om disse understøttende præsentationselementer.

Relationer for element i meddelelsesplan skal være entydige

Hvis du konfigurerer mere end en post af typen Relationer for element i meddelelsesplan med samme typeværdi og overordnet værdi for element i meddelelsesplan, kan feltet Løsning ikke sættes til den samme værdi. Hvis du f.eks. forsøger at oprette to poster af typen Relationer for element i meddelelsesplan, MPIR1 og MPIR2, begge med typeværdien sat til Vedhæftning, og hvis den overordnede post for element i meddelelsesplan er sat til MPIabc, skal du sætte feltet Løsning til hver post af typen Relationer for element i meddelelsesplan. Ellers viser Oracle CRM On Demand en fejlmeddelelse.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af relationer for element i meddelelsesplan, kan fanen Relationer for element i meddelelsesplan være udeladt i din opsætning. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering, for at du kan arbejde med siderne til relationer for element i meddelelsesplan.

Arbejde med hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan

Hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan er udgangspunktet for håndtering af relationer for element i meddelelsesplan. Siden indeholder adskillige afsnit og viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en relation for element i meddelelsesplan

Du kan oprette en ny relation for element i meddelelsesplan ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede relationer for element i meddelelsesplan. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til relation for element i meddelelsesplan](#) (se "Felter til relationer for element i meddelelsesplan" på side 733) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over relationer for element i meddelelsesplan

Afsnittet Lister: Relationer for element i meddelelsesplan viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til relationer for element i meddelelsesplan.

Liste over relation for element i meddelelsesplan	Filtre
Alle relationer for element i meddelelsesplan	Alle relationer for element i meddelelsesplaner, som du kan se, uanset hvem der ejer relationen.
Nyligt ændrede relationer for element i meddelelsesplan	Alle relationer for element i meddelelsesplan med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige relationer for element i meddelelsesplan

Afsnittet Nyligt ændrede relationer for element i meddelelsesplan viser de relationer, som du senest har ændret.

Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan:

- Nyligt oprettede relationer for element i meddelelsesplan
- Nyligt ændrede relationer for element i meddelelsesplan
- Mine nyligt oprettede relationer for element i meddelelsesplan
- Mine nyligt ændrede relationer for element i meddelelsesplan
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan).

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan.
- 2 Klik på retningspilene på siden Layout til hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af relationer for element i meddelelsesplan

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Funktionen til elementrelationer i meddelelsesplan er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om relationer for element i meddelelsesplan:

- [Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 730)
- [Arbejde med hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 731)

732 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

■ [Felter til relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 733)

BEMÆRK: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter personaliseret indholdslevering for at kunne fungere sammen med siderne til relation for element i meddelelsesplan.

Felter til relationer for element i meddelelsesplan

Brug siden Redigering af relationer for element i meddelelsesplan-til at tilføje en relation for element i meddelelsesplan eller opdatere detaljer til en eksisterende relation. Denne side viser alle felterne til en relation.

TIP: Du kan også redigere relationer for element i meddelelsesplan-på siden Liste: Relationer for element i meddelelsesplan og siden Detalje: Relationer for element i meddelelsesplan. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til relationer for element i meddelelsesplan.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om relationer for element i meddelelsesplan	
Navn	Navnet på relationen for element i meddelelsesplan.
Fremvisningsnavn	Det navn, der bruges til at vise relationen for element i meddelelsesplan i meddelelsesplanen.
Overordnet MP-element	Det overordnede element i meddelelsesplan, som denne relation for element i meddelelsesplan indeholder understøttende eller detaljerede oplysninger til. (Påkrævet).
Produkt	Det produkt, der er knyttet til den overordnede meddelelsesplan. Brug ikonet Opslag til at vælge et produkt. (Påkrævet). BEMÆRK: Feltet Produkt skal være det samme som overordnede post for meddelelsesplan. Oracle CRM On Demand fastholder imidlertid ikke dette krav. Du skal sikre manuelt, at denne værdi er den samme som den overordnede meddelelsesplan. Hvis du ikke gør det, vil du få problemer med dataintegritet. Hvis f.eks. feltet Produkt er sat til AAAA i meddelelsesplanen, og hvis du opdaterer feltet Produkt fra AAAA til BBBB i en af de underordnede PCD-poster (element i meddelelsesplan, relationer for element i meddelelsesplan eller en meddelelsesrespons) vha. Web Services, beskriver den underordnede PCD-post produkt BBBB forkert i stedet for produkt AAAA.
Beskrivelse	En kort beskrivelse af indholdet til dette element.
Type	Kategori for relationen for element i meddelelsesplan. Brug valglisten til at vælge en type. (Påkrævet). Standardværdierne til Type er følgende: Element i meddelelsesplan,

Felt	Beskrivelse
	Vedhæftning, Relateret, Detalje og Næste besøgsmålsætning. Valg af en type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til relationer for element i meddelelsesplan, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af Næste besøgsmålsætning kan f.eks. resultere i sidelayoutet Næste besøgsmålsætning, hvis det er konfigureret af administratoren. Se Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout i <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.
Løsningsnavn	Navn på multimedie- eller grafikfilindhold, som relationen for element i meddelelsesplan er baseret på. Før Release 23 var feltet Løsning som standard et påkrævet felt. Til Release 23 er dette felt imidlertid ikke længere påkrævet som standard. Hvis dit firma har tilpasset sidelayoutet til denne posttype før release 23, forbliver feltet Løsning imidlertid et påkrævet felt til de tilpassede layouts. Firmaadministratoren skal fravælge afkrydsningsfeltet Påkrævet til feltet Løsning, som blev konfigureret i det tilpassede sidelayout til denne posttype, hvis feltet skal ændres til Ikke påkrævet. Se Ændring og redigering af felter for at få flere oplysninger om feltopsætning.
Synopse	En kort beskrivelse af elementet.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om relationer for element i meddelelsesplan:

- [Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 730)
- [Arbejde med hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 731)
- [Håndtering af relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 732)

Struktureret produktmeddelelse

Struktureret produktmeddelelse (SPM) referer til posttyper for personaliseret indholdslevering (PCD) med ændret formål (meddelelsesplan, element i meddelelsesplan, relationer for element i meddelelsesplan og meddelelsessvar), som en administrator konfigurerer, så medicinalsalgsrepræsentanter kan håndtere deres salgsbesøgsmålsætninger. En administrator ændrer formålet med PCD-posttyper ved at definere dynamiske sidelayouts til disse poster. Ved at vælge det relevante Type-valglistefelt til en PCD-post kan en bruger dynamisk ændre sidelayoutet, der svarer til den PCD-post, der bruges i Oracle CRM On Demand. Hvis du f.eks. vælger Type med værdien Besøgsmålsætning, ændres sidelayoutet til et element i meddelelsesplan til et Besøgsmålsætning-sidelayout.

SPM-sidelayout, der svarer til PCD-posttyper, er som følger: Plan for besøgsmålsætning (til meddelelsesplan), besøgsmålsætning (til element i meddelelsesplan), næste besøgsmålsætning (til relationer for element i

meddelelsesplan) og udfald (til meddelelsessvar). Typisk bruger en salgsrepræsentant en besøgsmålsætningsplan til at registrere besøgsmålsætninger, næste besøgsmålsætninger og udfald til salgsbesøg, der er knyttet til et produkt, f.eks. et stof.

Se [Personaliseret indholdslevering](#) (på side 715), hvis du bruger standard PCD-posttyper til at håndtere elektroniske detaljepræsentationer. Se desuden [Linkning af detaljerede oplysninger om produkt til besøg](#) (se "[Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#)" på side 658) for at opsamle detaljerede oplysninger om produkt under besøg vha. standardsidelayout.

SPM-sidelayout, der svarer til PCD-posttyperne, er beskrevet, som følger:

- En besøgsmålsætningsplan, som er baseret på posttypen Meddelelsesplan, er en plan, der pakker salgsteamets besøgsmålsætninger, næste besøgsmålsætninger og udfald. Besøgsmålsætningsplanen defineres af en administrator og følger en godkendelsessti for standardudvælgelserne. Besøgsmålsætningsplanen indeholder de foruddefinerede metadata, som salgsrepræsentanten vælger i løbet af en produkt detaljeringssession inden for konteksten af et besøg (konto-, kontakt- eller deltagerbesøg).
- En besøgsmålsætning, som er baseret på posttypen Element i meddelelsesplan, er en foruddefineret samling værdier, der forklarer formålet og målet med besøget, når et bestemt produkt beskrives.
- En næste besøgsmålsætning, som er baseret på posttypen Relationer for element i meddelelsesplan, er en foruddefineret samling værdier, der beskriver målet og formålet med opfølgingsbesøg og relaterer sig til et bestemt produkt.
- Et udfald, som er baseret på posttypen Meddelelsessvar, er en foruddefineret samling værdier, der er godkendt til brug for administratoren for at rapportere kundens svar til detaljeringssessionen om produktet.

Eksempel på en besøgsmålsætningsplan

Overvej en besøgsmålsætningsplan, der er defineret til produktet, stof Z. Salgsteamet har et antal besøgsmålsætninger, når de diskuterer stof Z med kunder, så som følgende:

- **Besøgsmålsætning 1.** Lancer produktet Stof Z.
- **Besøgsmålsætning 2.** Introducer fordelene ved stof Z.
- **Besøgsmålsætning 3.** Diskuter sikker brug af stof Z.
- **Besøgsmålsætning 4.** Beskriv de potentielle bivirkninger ved stof Z.

De næste besøgsmålsætninger kan omfatte følgende:

- **Næste besøgsmålsætning 1.** Beskriv doseringerne af stof Z.
- **Næste besøgsmålsætning 2.** Gennemgå prissætningen af stof Z.
- **Næste besøgsmålsætning 3.** Forbreder relationen med lægen ved at angive eksempler på stof Z.

Udfaldene, der beskriver reaktioner på detaljeringssessionen, kan være følgende:

- **Udfald 1.** Positiv respons.
- **Udfald 2.** Negativ respons.
- **Udfald 3.** Lægen har yderligere spørgsmål.
- **Udfald 4.** Et opfølgingsbesøg er påkrævet.

- **Udfald 5.** Et opfølgingsbesøg er ikke påkrævet.

Alle SPM-posterne i dette eksempel vedrører den besøgsmålsætningsplan, der er defineret til produktet, stof Z. Salgsrepræsentanten vælger de relevante elementer på tidspunktet for besøget i det relaterede elementafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg.

BEMÆRK: Administratoren skal konfigurere dynamiske sidelayout til SPM- og PCD-posttyperne, for at du kan bruge SPM-posttyper. Valg af en SPM-type kan resultere i et andet sidelayout i forhold til standardsidelayoutet til PCD-poster, hvis administratoren har konfigureret dynamiske sidelayout til denne posttype. Valg af en besøgsmålsætningstype kan f.eks. resultere i sidelayoutet Besøgsmålsætning, hvis det er konfigureret af administratoren. Se Angivelse af dynamiske sidelayout samt emnerne om sidelayout i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout til denne posttype.

Se følgende emner for at få flere oplysninger om håndtering af besøgsmålsætninger:

- [Valg af layout af siden Struktureret produktmeddelelse](#) (på side 736)
- [Tilknytning af besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsbesøg](#) (på side 737)
- [Valg af primær besøgsmålsætning, primær næste besøgsmålsætning eller primært udfald til et detaljeret produkt](#) (på side 740)

Se [Eksempel på brug af strukturerede produktmeddelelsesposter og produktindikationer](#) (på side 741).

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Valg af layout af siden Struktureret produktmeddelelse

For at bruge sidelayout til struktureret produktmeddelelse (SPM) til håndtering af besøgsmålsætninger i løbet af produkt detaljeringsessioner, skal du vælge den relevante typeværdi for at fastlægge de dynamiske sidelayout til SPM.

Før du går i gang. Administratoren skal konfigurere dynamiske sidelayout til SPM, som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Hvis administratoren konfigurerer dynamiske sidelayout, resulterer valg af en SPM-type i et andet sidelayout end standardlayoutet til PCD-posttyper. F.eks. vil valg af typen Besøgsmålsætning til en meddelelsesplanelementpost resultere i sidelayoutet Besøgsmålsætning. Se Angivelse af dynamiske sidelayout for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout. Derudover skal administratoren konfigurere dine brugeradgangsprofil, så du har adgangen Skrivebeskyttet, Vis eller Arv primær til de relaterede SPM-oplysningsposter på detaljesiden Produkter detaljeret.

Sådan vælger du layout af siden Struktureret produktmeddelelse

- 1 Naviger til siden Detalje: Meddelelsesplan, og vælg Besøgsmålsætningsplan i valglisten Type for at få vist layout af siden Besøgsmålsætningsplan.

- 2 Naviger til siden Detalje: Element i meddelelsesplan, og vælg Besøgsmålsætning i valglisten Type for at få vist layout af siden Besøgsmålsætning.
- 3 Naviger til siden Detalje: Relationer for element i meddelelsesplan, og vælg Næste besøgs målsætning i valglisten Type for at få vist layout af siden Næste besøgs målsætning.
- 4 Naviger til det relaterede elementafsnit Meddelelsessvar på siden Detalje: Besøg, og vælg Udfald i valglisten Type for at få vist layout af siden Udfald.

Tilknytning af besøgs målsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsbesøg

Vha. sidelayout til struktureret produktmeddelelse (SPM) kan salgsrepræsentanter se besøgs målsætninger for deres produkter, de forventede udfald fra salgsbesøg vedr. deres produkter, og de kan fastlægge deres besøgs målsætninger til et fremtidigt besøg, som alle alene er baseret på produktet. Typisk har salgsrepræsentanter adgang til disse poster i løbet af produkt detaljerings sessionen i forbindelse med et besøg hos en læge for at diskutere et eller flere stoffer. Detaljerne om besøget opsamles i en kontaktbesøgspost, og detaljerne om stoffet er tilgængelige i produktposten.

I det relaterede oplysningsafsnit Produkt detaljeret kan salgsrepræsentanten vælge følgende:

- Besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan) fra en foruddefineret samling af besøgs målsætninger til et bestemt produkt eller stof
- Næste besøgs målsætninger (relationer for element i meddelelsesplan) fra en foruddefineret samling af næste besøgs målsætninger til et bestemt produkt eller stof
- Besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan) fra en foruddefineret samling af besøgs målsætninger til et bestemt produkt eller stof

F.eks. viser følgende tabel besøgs målsætninger (elementer i meddelelsesplan), som salgsmanageren kan sætte for en salgsrepræsentant.

RowID	Produkt navn	Navn på besøgs målsætning
12-1111	Stof A	Introducer fordelene ved stof A for lægen.
12-1112	Stof A	Diskuter foreslået prissætning og rabatsystem til stof A med lægen.
12-1113	Stof A	Diskuter potentielt salg af stof A med lægen for det kommende år.
12-1114	Stof A	Udlever supplerende oplysninger om stof A til lægen.
12-1115	Stof B	Underret lægen om stof B's overlegenhed i forhold til stof A til visse lidelser.
12-1116	Stof B	Udlever prøver af stof B til lægen.

Felter i det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret

Følgende felter er kun tilgængelige i det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret:

- Primært element i meddelelsesplan (som kan omdøbes til Besøgsmålsætning)
- Primært relation for element i meddelelsesplan (som kan omdøbes til Næste besøgs målsætning)
- Primært meddelelsessvar (som kan omdøbes til Udfald)

Desuden er følgende relaterede varer tilgængelige til tilknytning af SPM-poster (eller PCD-poster) til posten Produkter detaljeret:

- Besøg: Produktdetalje - Besøgsmålsætninger (Besøg: Produktdetalje - Elementer i meddelelsesplan)
- Besøg: Produktdetalje - Næste besøgs målsætninger (Besøg: Produktdetalje - Relationer for element i meddelelsesplan)
- Besøg: Produktdetalje - Udfald (Besøg: Produktdetalje - Meddelelsessvar)

Dette emne refererer til disse relaterede elementer kollektivt som *relaterede elementer til Besøg: Produkt detaljeret*. Relaterede elementer til Besøg: Produkt detaljeret og PCD-poster har en mange-til-mange-relation. Dvs. en PCD-post kan knyttes til flere og forskellige relaterede elementposter til Besøg: Produkt detaljeret.

Firmaadministratoren til Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition konfigurerer det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret til besøgs sidelayou til kontobesøg, kontaktbesøg og deltagerbesøg. Se oplysningerne om sidelayou i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* for at få flere oplysninger om konfiguration af sidelayou til Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Før du går i gang. Administratoren skal konfigurere dynamiske sidelayou til SPM, som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Hvis administratoren konfigurerer dynamiske sidelayou, resulterer valg af en SPM-type i et andet sidelayou end standardlayoutet til PCD-posttyper. F.eks. vil valg af typen Besøgsmålsætning til en meddelelsesplanelementpost resultere i sidelayouet Besøgsmålsætning. Se Angivelse af dynamiske sidelayou for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayou. Derudover skal administratoren konfigurere dine brugeradgangsprofil, så du har adgangen Skrivebeskyttet, Vis eller Arv primær til de relaterede SPM-oplysningsposter på detaljesiden Produkter detaljeret.

Du skal opfylde følgende betingelser for at knytte SPM-posttyper (eller PCD-posttyper) til posten Produkter detaljerede:

- Produkterne på relaterede elementer til Besøg: Produkt detaljeret og PCD-poster skal matche.
- Du skal sætte PCD-posttyperne på følgende måde:
 - Typen Element i meddelelsesplan skal være sat til Besøgsmålsætning.
 - Typen Relationer for element i meddelelsesplan skal være sat til Næste besøgs målsætning.
 - Typen Meddelelsessvar skal være sat til Udfald.

Disse betingelser fastholdes, når du opretter tilknytningerne. De fastholdes imidlertid ikke derefter. Følgelig:

- Ret ikke feltet Produkt på relaterede elementer til Besøg: Produkt detaljeret, efter du har oprettet en tilknytning.
- Revider ikke felterne Produkt og Type på PCD-posterne, efter de er føjet til relaterede elementer til Besøg: Produkt detaljeret som underordnede poster.
- Slet ikke nogen eksisterende tilknytning, eller revider Produkt detaljeret eller PCD-poster, og forsøg dernæst at gendanne tilknytningen.

Sådan knytter du besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsopkald

- 1 Naviger til det relaterede oplysningsafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg til et kontaktbesøg, kontaktbesøg eller deltagerbesøg.

Afsnittet Produkt detaljeret omfatter kolonner til primær besøgsmålsætning (primært element i meddelelsesplan), primær næste besøgsmålsætning (primære relationer for element i meddelelsesplan) og primært udfald (primært meddelelsessvar).
- 2 Naviger til rækken til det produkt, som du diskuterer under salgsbesøget, og klik på produktnavnet, f.eks. stof A.
- 3 På siden Detalje: Produkt detaljeret:
 - For at knytte en besøgsmålsætning til stof A skal du gå til det relaterede oplysningsafsnit Besøg: Produktdetalje - Besøgsmålsætninger (Besøg: Produktdetalje - Elementer i meddelelsesplan), klikke på Vælg og bruge Opslag-vælgeren på siden Rediger til at vælge besøgsmålsætningen (element i meddelelsesplan) til stof A fra listen over besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan) og dernæst gemme posten Produkt detaljeret.
 - For at knytte en næste besøgsmålsætning til stof A skal du gå til det relaterede oplysningsafsnit Besøg: Produktdetalje - Næste besøgsmålsætninger (Besøg: Produktdetalje - Relationer for elementer i meddelelsesplan), klikke på Vælg og bruge Opslag-vælgeren på siden Rediger til at vælge den næste besøgsmålsætning (relationer for element i meddelelsesplan) til stof A fra listen over næste besøgsmålsætninger (relationer for element i meddelelsesplan) og dernæst gemme posten Produkt detaljeret.
 - For at knytte et udfald til stof A skal du gå til det relaterede oplysningsafsnit Besøg: Produktdetalje - Udfald (Besøg: Produktdetalje - Meddelelsessvar), klikke på Vælg og bruge Opslag-vælgeren på siden Rediger til at vælge udfaldet (meddelelsessvar) til stof A fra listen over udfald (meddelelsessvar) og dernæst gemme posten Produkt detaljeret.

BEMÆRK: Du skal muligvis tilføje de relaterede oplysningsafsnit (i den foregående liste) til siden Detalje om detaljeret produkt. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (se "[Ændring af layout af detaljeside](#)" på side 877) for at få oplysninger om personalisering af detaljesidelayout. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittene til sidelayoutet.

BEMÆRK: SPM-poster (eller PCD-poster) kan ikke oprettes fra detaljevisningen Produkt detaljeret, men kan kun knyttes til posten Produkt detaljeret. SPM-posterne (eller PCD-posterne) skal oprettes fra SPM-siderne (eller PCD-siderne) og må ikke knyttes til det samme produktmærke, f.eks. stof A. Hver SPM-post (eller PCD-post) kan ikke knyttes til produktmærket, der er detaljeret i forskellige besøg. Du kan imidlertid ikke inden for samme besøg vælge samme SPM-post (eller PCD-post) til det samme produkt, der detaljeres. Administratoren skal konfigurere SPM-detaljesider (eller PCD-detaljesider), som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Valg af primær besøgsmålsætning, primær næste besøgsmålsætning eller primært udfald til et detaljeret produkt

Du kan vælge den primære besøgsmålsætning (primært element i meddelelsesplan), primære næste besøgsmålsætning (primære relationer for element i meddelelsesplan) og det primære udfald (primært meddelelsessvar) til det produkt, der detaljeres vha. følgende procedure. Besøgsmålsætningen, næste besøgsmålsætning og udfald, som du vælger som primære, vises i det relaterede elementafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg. Formålet med den primære betegnelse er at fastlægge, hvilken elementpost vises først på siden Produkter detaljeret. Ingen særlig behandling forekommer til denne betegnelse.

Før du går i gang. Administratoren skal konfigurere dynamiske sidelayout til SPM, som beskrevet i *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Hvis administratoren konfigurerer dynamiske sidelayout, resulterer valg af en SPM-type i et andet sidelayout end standardlayoutet til PCD-posttyper. F.eks. vil valg af typen Besøgsmålsætning til en meddelelsesplanelementpost resultere i sidelayoutet Besøgsmålsætning. Se Angivelse af dynamiske sidelayout for at få flere oplysninger om opsætning af dynamiske sidelayout. Derudover skal administratoren konfigurere dine brugeradgangsprofil, så du har adgangen Skrivebeskyttet, Vis eller Arv primær til de relaterede SPM-oplysningsposter på detaljesiden Produkter detaljeret.

Sådan vælger du en primær besøgsmålsætning, primær næste besøgsmålsætning eller primært udfald

- 1** Naviger til siden Detalje: Produkter detaljeret til det produkt, som du detaljerer (f.eks. stof A).
- 2** Sådan udnævner du en besøgsmålsætning (element i meddelelsesplan) som den primære besøgsmålsætning (primært element i meddelelsesplan):
 - a** Rediger siden Detalje: Produkter detaljeret.
 - b** Brug opslagsvælgeren til at vælge en besøgsmålsætning (element i meddelelsesplan) i listen som den primære målsætning til feltet Primær besøgsmålsætning (primært element i meddelelseplan).
- 3** Sådan udnævner du en næste besøgsmålsætning (relationer for element i meddelelsesplan) som den primære næste besøgsmålsætning (primære relationer for element i meddelelsesplan):
 - a** Rediger siden Detalje: Produkter detaljeret.
 - b** Brug opslagsvælgeren til at vælge en næste besøgsmålsætning (relationer for element i meddelelsesplan) i listen som den primære næste målsætning til feltet Primær besøgsmålsætning (primære relationer for element i meddelelseplan).
- 4** Sådan udnævner du et udfald (meddelelsessvar) som det primære udfald (meddelelsessvar):
 - a** Rediger siden Detalje: Produkter detaljeret.
 - b** Brug opslagsvælgeren til at vælge et udfald (meddelelsessvar) i listen som det primære udfald til feltet Primært udfald (primært meddelelsessvar).

Eksempel på brug af strukturerede produktmeddelelserposter og produktindikationer

I dette emne gives et eksempel på, hvordan administratorer og salgsmanagere kan konfigurere SPM-poster (struktureret produktmeddelelse) og produktindikationsposter, så salgsrepræsentanter kan detaljere eller udlevere produktioner til kunder. Du bruger muligvis denne funktion på en anden måde, afhængig af din forretningsmodel.

- 1 En salgsmanager eller administrator konfigurerer typisk følgende oplysninger til salgsteamet:
 - En besøgsmålsætningsplan (meddelelsesplan) til et bestemt produkt, der evt. kan omfatte en bestemt indikation (produktindikation)
Se [Meddelelsesplaner](#) (på side 716) for at få oplysninger om meddelelsesplaner.
 - Produktionsindikationsposter er påkrævet
Se [Produktindikationer](#) (på side 742) for at få oplysninger om produktindikationer.
 - Besøgsmålsætninger (element i meddelelsesplan), næste besøgsmålsætninger (relationer for element i meddelelsesplan) og udfald (meddelelsessvar) til besøgsmålsætningsplanen som påkrævet.
Dette trin standardiserer besøgsformålet og udfaldet, og det strukturerer målene for hvert besøg fra salgsteamet.
Se [Elementer i meddelelsesplan](#) (på side 724) for at få oplysninger om elementer i meddelelsesplan. Se [Relationer for element i meddelelsesplan](#) (på side 730) for at få oplysninger om relationer for element i meddelelsesplan. Se [Justering af meddelelsessvar](#) (se "[Justering af meddelelsesrespons](#)" på side 224) for at få oplysninger om meddelelsessvar.
- 2 Når SPM-posterne og produktindikationerne er konfigureret, udfører en medicinalssalgsrepræsentant typisk følgende opgaver:
 - a Besøger en læge eller et hospital og indtaster besøgsoplysningerne på siden Detalje: Besøg til kontoen eller kontakten
Se [Sporing af besøg \(salgsbesøg\) hos kunder](#) (på side 215) for at få oplysninger om afholdelse af salgsbesøg.
 - b Dokumenterer de prøver eller lanceringsvarer, der er udleveret til hver kontakt, vha. det relevante relaterede oplysningsafsnit på siden Detalje: Besøg (udleverede prøver eller udleverede lanceringsvarer)
Se [Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg](#) (på side 662) eller [Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg](#) (på side 665) for at få oplysninger om dokumentering af udleverede prøver eller lanceringsvarer.

- c Dokumenterer de detaljerede produkter til hver kontakt eller konto vha. det relaterede oplysningsafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg. For hvert detaljeret produkt kan salgsrepræsentanten gøre følgende:
 - Vælg indikationen (produktindikation).
 - Dokumentere yderligere besøgsmålsætninger, næste besøgsmålsætninger og udfald.
 - (Valgfrit) Salgsrepræsentanten kan identificere indikationen og dokumentere de relevante besøgsmålsætninger, næste besøgsmålsætninger og udfald.
- Se [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658).
- d Når salgsrepræsentanten har valgt og dokumenteret alle elementer vedrørende besøget, afsender salgsrepræsentanten besøget.

Produktindikationer

Brug produktindikationssiderne til at oprette, opdatere og spore produktindikationer. En *produktindikation* er en kombination af et symptom eller en lidelse og det specifikke produkt eller stof, der afhjælper symptomet eller lidelsen. Typisk giver medicinalsalsrepræsentanten detaljer om produktindikationen under et besøg hos en læge. Eksempler på produktindikationer er Allergi - Stof A, Astma - Stof A, Arytmi - Stof B og Dårligt hjerte - Stof C. I dette eksempel bruges stof A til at behandle symptomer på både allergi og astma.

Et produkt kan have ingen eller flere indikationer. Produktindikationsposten sporer den entydige kombination af produktet med den tilknyttede indikation. Hvis en produktindikation findes, skal navnet på produktindikationen være entydigt. Når produkter, der detaljeres i et kundebesøg, vises, er en liste over produktindikationer tilgængelig, som salgsrepræsentanten kan vælge fra i løbet af en produkt detaljeringssession. Produktindikationer er tilgængelige i det relaterede oplysningsafsnit Produkt detaljeret på siden Detalje: Besøg.

En produktindikation er en større komponent i produktmeddelelsesprocessen for en medicinalsalsrepræsentant. Produkter og stoffer detaljeres typisk på et produktniveau af salgsrepræsentanten og ikke på et oplagringsenhedsniveau (SKU) i produktlagersystemet. F.eks. kan stof A have flere indikationer: en til kronisk obstruktiv lungesygdom (KOL), en til astma osv. Hver indikation har sin egen entydige besøgsmålsætningsplan (meddelelsesplan) og besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan). Du kan bruge produktindikationen til at filtrere de relevante relaterede oplysningsafsnit til strukturerede produktmeddelelsesposter, så som besøgsmålsætningsplaner (meddelelsesplaner) og besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan). Se [Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg](#) (på side 658) for at få flere oplysninger om detaljering af produkter vha. det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret på siden Detalje: Besøg. Se [Struktureret produktmeddelelse](#) (på side 734) for at få flere oplysninger om struktureret produktmeddelelse (SPM).

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvarsområde ikke omfatter sporing af produktindikationsoplysninger, kan fanen Produktindikation udelades fra din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Produktindikation

Hjemmesiden Produktindikation er udgangspunktet for håndtering af produktindikationer. Siden viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Produktindikation. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter adgang til Pharmaceutical, for at du kan arbejde med produktindikationer.

Oprettelse af en produktindikation

Du kan oprette en ny produktindikation ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede produktindikationer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til produktindikation](#) (på side 746) for at få flere oplysninger.

Arbejde med produktindikationslister

Afsnittet Produktindikationsliste viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af policeposter, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til produktindikationer.

Produktindikationsliste	Filtre
Alle produktindikationer	Alle produktindikationer, som du kan se, uanset hvem der ejer produktindikationen.
Nyligt ændrede: Produktindikationer	Alle produktindikationer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Se [Siden Håndter lister](#) (på side 140) for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede. Så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige produktindikationer

Afsnittet Nyligt ændrede produktindikationer viser de produktindikationer, der senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Produktindikation

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Produktindikation:

- Nyligt oprettede: Produktindikationer
- Nyligt ændrede: Produktindikationer
- Mine nyligt oprettede: Produktindikationer
- Mine nyligt ændrede: Produktindikationer
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på hjemmesiden Produktindikation).

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Produktindikation

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Produktindikation.
- 2 Brug pilene på siden Layout til hjemmesiden Produktindikation for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om produktindikationer:

- [Produktindikationer](#) (på side 742)
- [Håndtering af produktindikationer](#) (på side 744)
- [Felter til produktindikation](#) (på side 746)

Håndtering af produktindikationer

Se følgende emner for at få flere oplysninger om håndtering af produktindikationer:

- [Tilknytning af produktindikationsposter til produkter detaljeret](#) (på side 745)
- [Tilknytning af produktindikationer til strukturerede produktmeddelellesposter](#) (på side 745)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om produktindikationer:

- [Produktindikationer](#) (på side 742)
- [Arbejde med hjemmesiden Produktindikation](#) (på side 743)
- [Felter til produktindikation](#) (på side 746)

Tilknytning af produktindikationsposter til produkter detaljeret

Du knytter typisk en produktindikationspost til et produkt, som du detaljerer vha. det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret.

Sådan knytter du produktindikationsposter til produkter detaljeret

- 1 Opret produktindikationsposter til det produkt, som du detaljerer.
- 2 Naviger til det relaterede oplysningsafsnit Produkter detaljeret på siden Detalje: Besøg til kundebesøget, og rediger produktdetaljeringsposten for det relevante produkt.
- 3 Brug opslagsvælgeren til feltet Indikationsnavn for at vælge et produktindikationsnavn på listen over produktindikationer, der er tilgængelig for det produkt, som du detaljerer.

Tilknytning af produktindikationer til strukturerede produktmeddelelserposter

Du knytter typisk en produktindikationspost til SPM-poster (struktureret produktmeddelelse), så som besøgsmålsætningsplaner (meddelelsesplaner), besøgsmålsætninger (elementer i meddelelsesplan), næste besøgsmålsætninger (relationer for element i meddelelsesplan) og udfald (meddelelsessvar).

Sådan knytter du produktindikationsposter til poster for struktureret produktmeddelelse

- 1 Opret produktindikationsposter til det produkt, som du detaljerer.

- 2 Naviger til hver SPM-posttype (f.eks. besøgsmålsætningsplan (meddelelsesplan), besøgsmålsætning (element i meddelelsesplan), næste besøgsmålsætning (relationer for element i meddelelsesplan), udfald (meddelelsessvar), og rediger den relevante post.
- 3 Brug opslagsvælgeren til feltet Indikationsnavn for at vælge produktindikationsnavne på listen over produktindikationer, der er tilgængelig for det produkt, som du detaljerer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren skal konfigurere feltet Indikationsnavn på SPM-posttypen.

Felter til produktindikation

Brug siden Redigering: Produktindikation for at tilføje en produktindikation eller opdatere detaljer til en eksisterende produktindikation. Siden Redigering: Produktindikation viser alle felterne til en produktindikation.

TIP: Du kan også redigere produktindikationer på siden Produktindikationsliste og siden Detalje: Produktindikation. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til produktindikation.

Felt	Beskrivelse
Navn: Indikation	Navnet på produktindikationsposten. Nogle eksempler er: Allergi, astma, arytmi, hjertefejl osv. Den maksimale længde er 50 tegn. (Påkrævet)
Navn på produktindikation	Skrivebeskyttet. En konkatenering af produktnavnet og indikationsnavnet. F.eks. Astma - Stof A eller Allergi - Stof A, hvis det antages, at stof A bruges til at behandle både astma og allergier. Dette felt skal være entydig i dit firma.
Produkt	Produktnavnet på varemærkeniveau. Varemærket defineres på produktposten, når produktets typefelt sættes til Detalje, f.eks. stof A. Vælg produktnavnet vha. opslagsikonet. Produktindikationsposterne sorteres efter produktnavn. Dette felt er påkrævet som standard. BEMÆRK: Produktet skal være et gyldigt produkt til feltet Produktkategori.
Beskrivelse	Yderligere detaljer, der beskriver indikationen. Den maksimale længde er 255 tegn.
Produkt: Produktkategori	Skrivebeskyttet. Produktkategorien for det valgte produktvaremærke. Firmaadministratoren definerer produktkategorien, f.eks. antihypertension, angstdæmpende, astma, marketinglanceringsvarer osv.

Ordre

Posttypen Ordre er blevet forbedret med henblik på at forbedre Life Sciences-funktionalitet, selv om den allerede er tilgængelig i Oracle CRM On Demand. Du bruger ordresiderne til at oprette, opdatere og spore ordrer og de tilknyttede ordreelementer til produkter. Salgsrepræsentanter kan f.eks. bruge ordresiderne til at gøre følgende:

- Oprette en direkte anmodning om prøveopfyldelse samt afsende en ordre til hovedkontoret om prøver, der skal sendes direkte til kunder.
- Afgive en intern ordre hos hovedkontoret om at genopfylde prøver, der er opbrugt. Salgsrepræsentanter løber lejlighedsvis tør for prøver, og de kan således genbestille dem efter behov.

Posttypen Ordre er linket til alle tilpassede objekter og kan aktiveres til integration vha. webintegrationsbegivenheder og -arbejdsgange. Hvis afsnittet Ordre ikke er synligt på en tilpasset objekt detaljeside, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Ordre til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

Før du går i gang: Værdien Ordreforbrug på firmaprofilsiden skal være sat til CRM On Demand Order Management, og din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver ordreadgang, for at du kan arbejde med ordrer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af ordrer og de tilknyttede oplysninger om ordrelinjeelement, kan fanen Ordre være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Ordre

Hjemmesiden Ordre er udgangspunktet for håndtering af ordrer og tilknyttede ordreelementer til produkter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Ordre-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Før du går i gang. Værdien Ordreforbrug på firmaprofilsiden skal være sat til CRM On Demand Order Management, og din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver ordreadgang, for at du kan arbejde med ordrer og ordreelementer til produkter. Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder for at få flere oplysninger.

Oprettelse af en ordre

Prøveadministratoren opretter en ny ordre ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt oprettede: Ordre. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til ordre](#) (på side 752) for at få flere oplysninger.

Arbejde med ordrelister

Afsnittet Liste: Ordre viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til ordrer.

Liste: Ordre	Filtre
Alle ordrer	Alle ordrer, som du kan se, uanset hvem der ejer ordren, eller hvornår den blev oprettet.
Mine nyligt oprettede: Ordre	Filtrerer ordrer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter oprettelsesdato.
Alle nyligt oprettede: Ordre	Filtrerer alle oprettede ordrer, som du kan se, sorteret efter oprettelsesdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nylige ordrer

Afsnittet Mine nyligt oprettede: Ordre og afsnittet Mine nyligt viste: Ordre viser de ordrer, der senest blev opretter eller vist.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Ordre-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Ordre-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede: Ordre
- Nyligt ændrede: Ordre
- Mine nyligt oprettede: Ordre
- Mine nyligt ændrede: Ordre
- Yderligere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Ordre-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Ordre-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Ordre-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Ordre-for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ordrer og ordreelementer til prøver:

- [Ordre](#) (på side 747)
- [Felter til ordre](#) (på side 752)
- [Håndtering af ordrer](#)

Håndtering af ordrer

Se følgende for at få oplysninger om håndtering af ordrer:

- [Om EBIZ PIP-integration og Oracle CRM On Demand Order Management](#) (på side 750)
- [Oprettelse af et ordreelement til produkter](#) (på side 750)
- [Afsendelse af en ordre på produkter](#) (på side 752)
- [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667)

BEMÆRK: Ordrefunktionen er ikke en del af standardudgaven af Oracle CRM On Demand, så den er muligvis ikke tilgængelig til dit firma.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med poster](#) (på side 49)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ordrer:

- [Ordre](#) (på side 747)
- [Felter til ordre](#) (på side 752)
- [Arbejde med hjemmesiden Ordre](#) (på side 747)

Om Ebiz PIP-integration og Oracle CRM On Demand Order Management

Oracle CRM On Demand understøtter to typer ordrestyring, som er gensidigt udelukkende. Administratorer kan vælge ordrestyringstypen, der skal bruges, ved at sætte indstillingen Ordreanvendelse på siden Firmaprofil:

- Oracle CRM On Demand Order Management, som leveres i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition

Du kan ikke bruge Oracle CRM On Demand-ordrestyring og integrere ordrer med Oracle E-Business Suite. Du skal bruge indstillingen Ebiz PIP-integration for at integrere ordrer med Oracle E-Business Suite.

- Ebiz PIP-integration, som er Oracle Lead to Order-integrationspakken til Oracle CRM On Demand- og Oracle E-Business Suite-integrationsløsning

Med indstillingen Ebiz PIP-integration indeholder ordreposter i Oracle CRM On Demand skrivebeskyttede hovedoplysninger, som tillader, at oplysninger fra Oracle E-Business Suite lagres i Oracle CRM On Demand kun til fremvisningsformål. Alle ordre- og linjeelementer oprettes i Oracle E-Business Suite. Når du vælger indstillingen Ebiz PIP-integration, sporer Oracle CRM On Demand ikke ordrelinjeelementer.

Overvejelser, når Ebiz PIP-integration Order Management migreres med Oracle CRM On Demand Order Management

Hvis du i øjeblikket bruger indstillingen Ebiz PIP-integration til ordrestyring, og hvis du vil vise følgende elementer på Oracle CRM On Demand og levere understøttelse af tilpasset objekt til dine tilpasninger, skal du migrere dine ordrer med Oracle CRM On Demand-ordrestyring:

- Ordre-hjemmeside
- Ordrelister for hver konto eller kontakt
- Angivelser af ordrelinjeelement

Ud over migrering med Oracle CRM On Demand-ordrestyring skal Oracle CRM On Demand Customer Care aktivere posttyperne Ordre og Ordreelement samt arbejdsgange, import og eksport og webservicer. Oracle CRM On Demand leverer integration med posttypen Prislister, som tidligere kun var tilgængelig i Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management. Når du migrerer dine ordrer med Oracle CRM On Demand-ordrestyring, skal Oracle CRM On Demand Customer Care aktivere de nødvendige privilegier for at gøre posttypen Prislister synlig for dig. Efter migrering af dine ordrer med Oracle CRM On Demand-ordrestyring, kan du tilpasse ordreposterne i Oracle CRM On Demand til dine forretningslogikkrav. Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder for at få flere oplysninger om brug af indstillingen Ordreanvendelse i firmaprofilen.

Oprettelse af et ordreelement til produkter

Du kan bruge ordresiderne til at oprette og opdatere ordreelementer til produkter, så du kan spore de produkter, der er indkøbt af kunden som en del af ordren.

BEMÆRK: Du kan også bruge prøveanmodningssiderne til at linke oplysninger om prøveanmodning til besøg. Se [Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg](#) (på side 667). Bemærk, at hvis du tilpasser siden **Detalje: Ordre** ved at tilføje et nyt felt, vil det nye felt også være tilgængeligt på prøveanmodningssiderne.

750 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Før du går i gang. Værdien Ordreforbrug på firmaprofilsiden skal være sat til CRM On Demand Order Management, og din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver ordreadgang, for at du kan arbejde med ordre og ordreelementer til produkter.

Sådan opretter eller opdaterer du et ordreelement til produkter

- 1 Vælg den ønskede ordre på hjemmesiden Ordre.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ordre.
- 2 På siden Detalje: Ordre:
 - Klik på Ny i afsnittet Ordreelementer for at føje et ordrelinjeelement til ordren.
BEMÆRK: Du vil muligvis føje afsnittet Ordreelementer til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger om ændring af layoutet.
 - Klik på Rediger ved siden af et eksisterende ordrelinjeelement for at opdatere ordreelementet.
- 3 Udfyld de felter, der er beskrevet i følgende tabel på siden Detalje: Ordreelement eller Redigering: Ordreelement, og gem dernæst posten.

Felt	Beskrivelse
Ordreelementnr.	(Skrivebeskyttet) Det entydige nummer til dette ordrelinjeelement.
Valuta	Den valuta, som dette ordreelement vil blive behandlet i. Brug Opslag-vælgeren til at vælge valutaen.
Rabatbeløb	Dette felt gælder ikke i den aktuelle release af Oracle CRM On Demand.
Rabatprocent	Dette felt gælder ikke i den aktuelle release af Oracle CRM On Demand.
Produkt	(Påkrævet) Det produkt, der bestilles.
Mængde	(Påkrævet) Mængden af produkt, der bestilles. Værdien i dette felt kan ikke være negativ.
Ordre	(Skrivebeskyttet) Den overordnede ordre, som dette ordrelinjeelement er linket til.
Ordre: Ekstern entydig id	(Skrivebeskyttet) Den entydige eksterne id for den overordnede ordre, som dette ordrelinjeelement er linket til.
Pris	Dette felt gælder ikke i den aktuelle release af Oracle CRM On Demand.
Pris efter rabat	Dette felt gælder ikke i den aktuelle release af Oracle CRM On Demand.
Status	(Påkrævet) Værdien i dette felt er Igangværende som standard.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ordre:

- [Ordre](#) (på side 747)

- [Arbejde med hjemmesiden Ordre](#) (på side 747)
- [Håndtering af ordrer](#)
- [Felter til ordre](#) (på side 752)

Afsendelse af en ordre på produkter

Når du er færdig med at oprette og opdatere ordreelementer til et ordreobjekt, kan du afsende ordren.

Før du går i gang. Værdien Ordreforbrug på firmaprofilsiden skal være sat til CRM On Demand Order Management, og din brugerrolle skal omfatte privilegiet Aktiver ordreadgang, for at du kan arbejde med ordrer og ordreelementer til produkter.

Sådan afsender du en ordre på produkter

- 1 Vælg den ønskede ordre på hjemmesiden Ordre.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af ordrer.
- 2 Gennemgå de ordreelementer, der er knyttet til denne ordre på produkter, på siden Detalje: Ordre, og sørg for, at du er tilfreds med de registrerede oplysninger.
- 3 Klik på Afsend for at afsende ordren på produkter, heriblandt alle dens tilknyttede ordrelinjeelementer.
Værdien i feltet Oprettelsesstatus: Ordre til ordreændringerne ændres til Afsendt for at angive, at ordren på produkter er afsendt til behandling. Du kan ikke ændre en ordre på produkter, der er afsendt.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ordrer:

- [Ordrer](#) (på side 747)
- [Arbejde med hjemmesiden Ordre](#) (på side 747)
- [Håndtering af ordrer](#)
- [Felter til ordre](#) (på side 752)

Felter til ordre

Brug siden Redigering: Ordre til at tilføje en ordre på produkter eller opdatere detaljerne til en eksisterende ordre på produkter. Siden Redigering: Ordre viser alle felterne til en ordre.

TIP: Du kan også redigere ordrer på siden Detalje: Ordre. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til ordre.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om ordre	
Ordrenr.	Et entydigt tal, der tildeles hver ordre.
Type	Ordrekategorien. Standardværdien til type til en ordrepost er Ordre. Du kan vælge følgende værdier vha. valglisten: Prøveanmodning og Ordre. NOTE: Din firmaadministrator skal konfigurere dette redigerbare felt til at være tilgængeligt på sidelayoutet, da det ikke er tilgængeligt på sidelayoutet som standard.
Konto	Den konto, der er knyttet til denne ordre.
Salgsmulighed	Den salgsmulighed, der er knyttet til denne ordre.
Kontakt	Den kontakt, der er knyttet til denne ordre.
Ordre oprettet	Dato, hvor ordren blev oprettet.
Oprettelsesstatus: Ordre	(Skrivebeskyttet) Værdien i dette felt er som standard Igangværende. Når du afsender en ordre på produktioner, ændres værdien i dette felt til Afsendt.
Ekstern entydig id	Entydig ekstern id for ordreintegration med Oracle CRM On Demand.
Id	Værdien i dette felt identificerer entydigt ordren.
Forsendelsesadresse	Den adresse, som ordren vil blive afsendt til. Brug Opslag-vælgeren til at vælge en adresse. Dette felt skal udfyldes for at oprette en prøveanmodningsordre. Se Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg (på side 667).
Faktureringsadresse	Faktureringsadressen til ordren inden for konteksten.
Status: Ordre	Ordrens status, som kan være en af følgende: Ventende, Afsendt, Behandlet eller Afsendt. Du kan sætte status, hvis påkrævet. Når du afsender ordren, ændres ordrens status til Afsendt.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Den person, som oprettede denne ordrepost. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Beskrivelse	(Valgfrit) En beskrivelse af ordren.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om ordrer:

- [Ordrer](#) (på side 747)
- [Arbejde med hjemmesiden Ordre](#) (på side 747)
- [Håndtering af ordrer](#)

Tilbud

En tilbudspost indeholder et tilbud til en kunde på bestemte produkter og servicer til en bestemt pris. Vha. Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite kan du begynde at oprette et tilbud fra Oracle CRM On Demand ved at klikke på knappen **Nyt tilbud** i det relaterede elementafsnit **Tilbud** i en salgsmulighedspost. Tilbudsposterne oprettes og vedligeholdes i Oracle E-Business Suite og synkroniseres med Oracle CRM On Demand. Fra Oracle CRM On Demand kan brugere se alle de tilbud, der er knyttet til en konto eller salgsmulighed, som er oprettet via integrationspakken. Integrationspakken bruger posttypen **Tilbud** i Oracle CRM On Demand. Kunder, som har licens til integrationspakken, skal kontakte Oracle CRM On Demand Customer Care for at få dem til at konfigurere posttypen **Tilbud**.

Nåt tilbudsposttypen er konfigureret, kan du indtaste eller opdatere konto-, kontokontakt- og produktoplysninger i Oracle E-Business Suite og synkronisere de oplysninger med Oracle CRM On Demand. Du kan bruge disse data i Oracle CRM On Demand til at håndtere kundeemner og salgsmuligheder. Typisk begynder du med at oprette et tilbud fra Oracle CRM On Demand, når salgscyklussen rykker frem til det punkt, hvor et tilbud er påkrævet. Se *Oracle Application Integration Architecture Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM on Demand and Oracle E-Business Suite Implementation Guide* for at få flere oplysninger om konfiguration af integrationspakken.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Ordrer](#) (på side 747)
- [Om Ebiz PIP-integration og Oracle CRM On Demand Order Management](#) (på side 750)
- [Salgsmuligheder](#) (på side 331)
- [Konti](#) (på side 281)

Blokerede produkter

Denne funktion er specifik for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Brug Blokeret produkt-siderne til at angive, at bestemte produkter er blokeret til primære kontakter. Du opretter en blokeret produktpost til

754 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

hvert produkt, som du vil blokere til en bestemt primær kontakt. Du kan se de produkter, der er blokeret til en kontakt, i en skrivebeskyttet liste i det relaterede oplysningsafsnit Blokerede produkter på siden Detalje: Kontakt.

Hvilke begrænsninger gælder for blokerede produkter?

Tilstedeværelsen af blokerede produktposter filtrerer de produkter, som du kan vælge til detaljerede produkter, udleverede prøver, lanceringsvarer og prøveanmodninger i løbet af et kundebesøg. Blokerede produktposter forhindrer angivne blokerede produkter i at blive vist på listen over produkter, der er tilgængelige i følgende besøgsdetaljerelaterede elementer:

- Tilgængelige produkter til detaljering
- Tilgængelige prøver til udlevering
- Tilgængelige lanceringsvarer til udlevering
- Tilgængelige meddelelsesplaner

Blokerede produktposter forhindrer også de angivne blokerede produkter i at blive vist i produkttopslagsvinduet på siderne Produkter detaljeret eller Redigering: Produkter. Hvis du ikke ønsker, at denne filtrering skal finde sted, skal du ikke udfylde blokerede produktposter.

BEMÆRK: I tidligere releases af Oracle CRM On Demand filtrerede blokerede produktposter ikke de produkter, der er tilgængelige i besøgsdetaljerelaterede elementer eller i produkttopslagsvinduet, når du fuldfører et kundebesøg. For at forhindre blokerede produktposter, der blev oprettet før release 22, i at filtrere de tilgængelige produkter i denne release, skal du slette de blokerede produktposter.

Produkter blokeres ikke på mærkeniveau

For at forhindre alle varer til et produktmærke i at blive udleveret eller diskuteret i et salgsbesøg, skal du blokere alle de tilgængelige varer til produktmærket, heriblandt lanceringsvarer, oplysningselementer eller produktprøver. For at blokere alle produktvarer, der er knyttet til stof X for den primære kontakt Dr. Smith, skal du f.eks. konfigurere individuelle angivelser til hver vare, som du vil blokere som rækker af data i en post af typen Blokeret produkt:

- Dr. Smith - Stof X 400 mg
- Dr. Smith - Stof X 200 mg
- Dr. Smith - Stof X lanceringsbrochure
- Dr. Smith - Stof X golfbold

Blokering af produkter gør det muligt at blokere nogle varer til et produktmærke, mens andre varer ikke blokeres. Du kan f.eks. blokere en primær kontakt fra at modtage stikprøver af et stof, men du kan tillade, at kontakten modtager lanceringsvarer om stoffet, eller du kan tillade, at kontakten modtager 400 mg af et stof, men ikke 200-mg dosen.

Krav til blokering af produkter til en primær kontakt

Din brugerrolle og dine adgangsprofiler skal have den relevante adgang til posttypen Blokeret produkt for at kunne blokere produkter til en primær kontakt: Desuden skal fanen Blokeret produkt være tilgængelig for din

rolle. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter adgang til Pharmaceutical for at gøre fanen Blokeret produkt tilgængelig for en anden brugerrolle.

Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt

Hjemmesiden Blokeret produkt er udgangspunktet for håndtering af blokerede produkter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Blokeret produkt. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en blokeret produktpost

Klik på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede blokerede produkter på hjemmesiden Blokeret produkt for at oprette en blokeret produktpost.

Arbejde med blokerede produktlister

Afsnittet Blokerede produktlister viser et antal filtrerede lister. Filtrerede lister er undersæt eller grupper af poster, der gør det muligt at begrænse antallet af poster, der skal arbejdes med ad gangen. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til blokerede produkter:

Liste: Blokeret produkt	Filtre
Alle blokerede produkter	Alle blokerede produkter, som du kan se.
Nyligt ændrede blokerede produkter	Alle blokerede produkter, som du kan se, sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede blokerede produkter

Afsnittet Nyligt ændrede blokerede produkter viser de blokerede produkter, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Blokeret produkt

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere rapportafsnit til hjemmesiden Blokeret produkt: Firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Blokeret produkt-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Blokeret produkt

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Blokeret produkt.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Blokeret produkt for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om blokerede produkter.

- [Blokerede produkter](#) (på side 754)
- [Håndtering af blokerede produkter](#) (på side 757)
- [Om fremvisning af lister over blokerede produkter til kontakter](#) (på side 758)
- [Felter til blokeret produkt](#) (på side 760)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)

Håndtering af blokerede produkter

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

- [Blokerede produkter](#) (på side 754)
- [Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt](#) (på side 756)
- [Om fremvisning af lister over blokerede produkter til kontakter](#) (på side 758)

- [Om blokering af produkter og skabeloner til Smartbesøg](#) (på side 758)
- [Om arbejdsgange til prøveanmodningsvare og blokerede produktregler](#) (på side 759)
- [Felter til blokeret produkt](#) (på side 760)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)

Om fremvisning af lister over blokerede produkter til kontakter

For at give brugere mulighed for at se afsnittet Blokerede produkter på siden Detalje: Kontakt skal du tilføje det relaterede oplysningsafsnit Blokerede produkter til layout af siden Detalje: Kontakt til de relevante roller. Din skal også konfigurere de relevante brugerroller og adgangsprofiler for at give brugere skrivebeskyttet adgang til den relaterede posttype Blokeret produkt til posttypen Kontakt. Se Tilpasning af layout af statisk side og Angivelse af dynamiske sidelayout for at få oplysninger om tilføjelse af relaterede oplysningsafsnit til sidelayout. Se Brugerstyring og adgangskontrol for at få oplysninger om indstilling af adgangsniveauer til brugerroller og adgangsprofiler.

Relaterede emner

- [Blokerede produkter](#) (på side 754)
- [Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt](#) (på side 756)
- [Håndtering af blokerede produkter](#) (på side 757)
- [Felter til blokeret produkt](#) (på side 760)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)

Om blokering af produkter og skabeloner til Smartbesøg

Reglerne i Oracle CRM On Demand for blokering af produkter gælder ikke for skabeloner til Smartbesøg Hvis du opretter et smartbesøg til gruppe eller gentaget anvendelse, og du senere anvender produktblokerende regler på et produkt, der er angivet i smartbesøgskabelonen, blokerer Oracle CRM On Demand ikke produktet i løbet af prøveudlevering, produktdetalje eller produktlancering, hvis smartbesøgskabelonen bruges.

Overvej f.eks. følgende situation:

- 1 Du opretter to kontakter, Kontakt 1 og Kontakt 2.
- 2 Du opretter et besøg til Kontakt 1 og udleverer en prøve til Kontakt 2 med produktet sat til Prøve A.
- 3 Du gemmer besøget vha. skabelonen Offentligt smartbesøg.
- 4 Du opretter et blokeret produkt til Kontakt 2 med produktet sat til Prøve A.
- 5 Du opretter et besøg til Kontakt 2 og vælger den smartbesøgskabelon, som du oprettede.

I denne situation opretter brug af skabelonen automatisk Prøve A og knytter den til Kontakt 3 og overspringer produktblokeringsreglen. Selv om Prøve A er defineret som blokeret til Kontakt 2, er prøve A tilgængelig på produktopslaget til Kontakt 2.

FORSIGTIG: På basis af udfaldet af forrige eksempel skal du bruge smartbesøgskabeloner forsigtigt, når produkter blokeres. Hvis produktblokerende regler tilføjes, efter du har konfigureret smartbesøgskabeloner, skal du ændre rapporteringsmekanismen manuelt til produktudlevering. Hvis du blokerer produkter i dit firma, anbefales det, at du opretter smartbesøgskabelonen, efter den produktblokerende regel er defineret, og fjører produktet til smartbesøget, hvis det ikke er blokeret for den specifikke kunde.

Om arbejdsgange til prøveanmodningsvare og blokerede produktregler

Behandling af blokerede produkter understøttes ikke til prøveanmodningsvarer, når arbejdsgange bruges i Oracle CRM On Demand. F.eks. i følgende situation sætter en arbejdsgang, der er oprettet til en prøveanmodningsvare, feltet Produkt til prøveanmodningsvaren med et blokeret produkt, Prod1:

- 1 Du opretter følgende poster:
 - Konto: Acc1
 - Kontakt: Con1 med adresse
 - Produkter: Prod1 og Prod2
- 2 Du allokerer Prod1 og Prod2 til en administrativ bruger.
- 3 Du opretter en blokeret produktpost til Prod1 og Con1, så Prod1 er defineret som et blokeret produkt til kontakten Con1.
- 4 Du opretter en arbejdsgang til en prøveanmodningsvare med triggeren Når ny post gemmes og handlingen Opdater værdier med feltnavn sat til Produkt og dets værdi sat til Prod1.
- 5 Fra Acc1 opretter du et besøg, og dernæst opretter du en prøveanmodning i afsnittet Anmodning om prøve i besøget med Con1 som kontakten i et besøg.
- 6 I afsnittet Anmodning om prøve klikker du på Ny på prøveanmodningsvare og udfylder felterne, som følger:
 - Ordrevarenr.: 1
 - Mængde: 1
 - Produkt: Prod2

BEMÆRK: Kun Prod2 er synligt, da Prod1 er blokeret til kontakten Con1.

- 7 Gem posten.

Da Prod1 er blokeret, kan du forvente, at arbejdsgangen for prøveanmodningsvare ikke vil sætte feltet Produkt til Prod1. Selv om arbejdsgangshandlingen, som du konfigurerer i trin 4, udløses, følger arbejdsgangen ikke den produktblokerende regel. Følgelig sætter arbejdsgangen feltet Produkt til prøveanmodningsvaren med det blokerede produkt, Prod1.

Felter til blokeret produkt

Siden Redigering af blokeret produkt viser alle felterne til et blokeret produkt.

TIP: Du kan også redigere blokerede produkter på siden Liste: Blokeret produkt og siden Detalje: Blokeret produkt. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle af felterne til blokeret produkt.

Felt	Beskrivelse
Produkt	Det produkt, som du vil blokere.
Kontakt	Den kontakt, som du vil blokere produktet til.

Relaterede emner

- [Blokerede produkter](#) (på side 754)
- [Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt](#) (på side 756)
- [Håndtering af blokerede produkter](#) (på side 757)
- [Om fremvisning af lister over blokerede produkter til kontakter](#) (på side 758)
- [Udlevering af prøver under et salgsbesøg](#) (på side 652)

10 Formuestyring

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til formuestyring:

- **Finansielle konti.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger om finansielle konti.
- **Finansielle kontoindehavere.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger om indehavere af finansielle konti.
- **Finansielle kontobeholdninger.** Brug disse sider til at håndtere transaktionerne for et enkelt finansielt produkt til en finansiell konto.
- **Finansielle planer.** Brug disse sider til at håndtere finansielle planer for en kontakt eller forretning til en eller flere specifikke finansielle konti.
- **Finansielle produkter.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger om finansielle produkter.
- **Finansielle transaktioner.** Brug disse sider til at spore transaktionerne for en specifik finansiell konto.
- **Porteføljer.** Brug disse sider til at håndtere porteføljekonti.
- **Husstande.** Brug disse sider til at håndtere oplysninger til en gruppe af relaterede kontakter, som bor i samme husstand.

Bemærk: Alle disse posttyper er kun tilgængelige med Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Husstande

Brug husstandssiderne til at oprette, opdatere og spore husstandsposter. Du kan også bruge husstandssiderne til at tilføje aftaler, opgaver, salgsmuligheder og serviceanmodninger, der er knyttet til husstanden, direkte.

En *husstand* er en gruppe kontakter med et fælles link eller en fælles tilknytning, så som en familie (forældre og børn), der bor på samme adresse i samme bolig. En husstand gør det muligt at gruppere kontakter og spore kontaktgrupperingerne, så en kontakt kan grupperes i en eller flere husstande eller kontaktgrupper. Finansielle institutioner og individuelle brugere, så som bankrådgivere, andre rådgivere og relationsmanagere, har mange forskellige behov for at gruppere kontakter. De relaterede oplysninger til husstande kan akkumuleres fra de kontakter, der er linket til husstanden.

En husstand indeholder værdifulde segmenteringsoplysninger om husstanden som helhed samt en oversigt over oplysninger om kontakter til husstandsmedlemmer. Du kan bruge husstandssiderne til at identificere og indsamle demografiske oplysninger om en husstand. Du kan også bruge siderne til at gennemgå kundens finansielle konti, produkter og kontaktoplysninger, der er knyttet til husstanden. Oplysningerne giver adgang til kunders data.

Gruppering af alle en klients konti efter husstand gør det muligt for en finansiell institution at identificere en klients værdi for organisationen og søge efter salgsmuligheder for at krydssælge og opsælge yderligere

produkter og services til klienten, så som husejerforsikring og lån til børns uddannelse. Desuden giver muligheden for at se alle en kundes finansielle konti efter husstand en finansiell institution mulighed for at se husstandens generelle økonomiske stilling.

Underkonti og relaterede oplysninger til husstande

Du kan bruge husstandssiderne til at identificere og profilere en husstand. Du kan også bruge siderne til at gennemgå en husstands underkonti og andre relaterede oplysninger, heriblandt:

- **Kontakter.** Kontakter kan relateres til en husstand. På siden Husstand kan du se alle kontakter, der er relateret til en husstand. Se [Kontakter](#) (på side 305) for at få oplysninger om kontakter.
- **Aktiviteter.** Aftaler eller opgaver kan relateres til en husstand direkte eller via husstandskontakterne. På siden Husstand kan du se alle de aktiviteter, der er relateret til en husstand, og du kan oprette nye aktiviteter direkte til husstanden. Når du opretter en ny aftale eller opgave fra siden Husstand, bruges værdierne til Navn: Husstand og husstandens primære kontakt som standard. Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) for at få flere oplysninger om aktiviteter.
- **Salgsmuligheder.** Salgsmuligheder kan relateres til en husstand direkte eller via husstandskontakterne. På siden Husstand kan du se alle de salgsmuligheder, der er relateret til en husstand, og du kan oprette nye salgsmuligheder direkte til husstanden. Når du opretter en ny salgsmulighed fra siden Husstand, bruges værdierne til Navn: Husstand og husstandens primære kontakt som standard. Se [Salgsmuligheder](#) (på side 331) for at få flere oplysninger om salgsmuligheder.
- **Serviceanmodninger.** Serviceanmodninger kan relateres til en husstand direkte eller via husstandskontakterne. På siden Husstand kan du se alle de serviceanmodninger, der er relateret til en husstand, og du kan oprette nye serviceanmodninger direkte til husstanden. Når du opretter en ny serviceanmodning fra siden Husstand, bruges værdierne til Navn: Husstand og husstandens primære kontakt som standard. Se [Serviceanmodninger](#) (på side 433) for at få oplysninger om serviceanmodninger.
- **Krav.** Krav kan relateres til en husstand. På siden Husstand kan du se alle krav, der er relateret til en husstand. Se [Krav](#) (på side 808) for at få oplysninger om krav.
- **Finansielle planer.** Finansielle planer kan relateres til en husstand. På siden Husstand kan du se alle finansielle planer, der er relateret til en husstand. Se [Finansielle planer](#) (på side 788) for at få oplysninger om finansielle planer.
- **Policeindehavere.** Policeindehavere kan relateres til en husstand. På siden Husstand kan du se alle policeindehavere, der er relateret til en husstand. Se [Policeindehavere](#) (på side 831) for at få oplysninger om policeindehavere.
- **Finansielle kontoindehavere.** Finansielle kontoindehavere kan relateres til en husstand. På siden Husstand kan du se alle finansielle kontoindehavere, der er relateret til en husstand. Se [Finansielle kontoindehavere](#) (på side 781) for at få oplysninger om finansielle kontoindehavere.
- **Husstandsteam.** Brugere kan være en del af det team, der er relateret til en husstand. På siden Husstand kan du se alle teammedlemmer (brugere), der er relateret til en husstand.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om husstande, kan fanen Husstande være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Husstand

Hjemmesiden Husstand er udgangspunktet for håndtering af husstande.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Husstand-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en husstand

Du kan oprette en husstand ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste husstande. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til husstand](#) (på side 766) for at få flere oplysninger.

Arbejde med husstandslisters

Afsnittet Lister: Husstand viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til husstande.

Husstandsliste	Filtre
Nyligt ændrede husstande	Alle husstande med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato
Alle husstande	Alle husstande, som du kan se, uanset hvem der ejer husstanden

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede husstande

Afsnittet Mine nyligt viste husstande viser de husstande, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Husstand-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Porteføljekonto-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede husstande
- Nyligt ændrede husstande
- Mine nyligt oprettede husstande

- Mine nyligt ændrede husstande
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Husstand-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Husstand-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Husstand-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Husstand-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om husstand:

- [Husstande](#) (på side 761)
- [Håndtering af husstande](#) (på side 764)
- [Felter til husstand](#) (på side 766)

Håndtering af husstande

Udfør følgende opgaver for at håndtere husstande:

- [Profilering af husstande](#) (på side 765)
- [Spring af husstandsmedlemmer](#) (på side 765)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke en del af standardapplikationen, så den er muligvis ikke tilgængelig i din version af Oracle CRM On Demand.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Fletning af poster](#) (på side 151)

- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om husstand:

- [Husstande](#) (på side 761)
- [Arbejde med hjemmesiden Husstand](#) (på side 763)
- [Felter til husstand](#) (på side 766)

Profilering af husstande

Du kan profilere husstande ved at opdatere oplysningerne i husstandsposter.

Sådan profilerer du en husstand

- 1 Vælg husstanden.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af husstande.
- 2 Klik på Rediger på siden Husstandsdetalje.
- 3 Udfyld oplysningerne på siden Redigering af husstand. Se [Felter til husstand](#) (på side 766) for at få en beskrivelse af felterne.

Sporing af husstandsmedlemmer

Hvis du vil spore medlemmer af husstande, skal du tilføje dem som kontakter i husstanden.

Sådan sporer du husstandsmedlemmer

- 1 Vælg husstandsposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af husstandsposter.

- Rul ned til afsnittet Kontakter på siden Detaljer om husstand, og klik på Tilføj.
BEMÆRK: Du vil muligvis føje afsnittet Kontakter til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside \(på side 877\)](#) for at få oplysninger om ændring af layoutet.
- Klik på ikonet Opslag i feltet Ny kontakt på siden Kontaktliste. Derved åbnes vinduet Søg efter kontakt.
- Vælg en kontakt i vinduet Søg efter kontakt.
- Vælg kontaktens relation til husstanden i rullelisten Relation på siden Kontaktliste.

Felt	Beskrivelse
Ny kontakt	Kontaktnavnet til husstanden. Vælg kontakten i vinduet Søg efter kontakt.
Relation	Kontaktens relation til husstanden. Du kan vælge mange foruddefinerede relationer, f.eks. Forsørger, Ægtefælle, Barn, Svigerfamilie, 2. generation barn, Chef osv.
Konsolider	Marker afkrydsningsfelt Konsolider for at vælge et undersæt af kontakter, der skal grupperes i husstandens finansielle totaler (f.eks. samlet nettoværdi eller samlet indkomst). Kontakter, der ikke vælges, grupperes ikke i nogen af totalerne for husstand eller i nogen relateret liste, så som salgsmuligheder, porteføljer, aktiviteter eller noter. Konsolider er som standard markeret. BEMÆRK: Afkrydsningsfeltet Konsolider på siden Detalje: Kontakt og siden Husstandsdetalje er det samme, så en ændring på den ene side afspejles på den anden.

- Klik på Gem på siden Kontaktliste.
- Bor ned i feltet Ny kontakt for at vælge en kontakt, og vælg dernæst kontaktens relation til husstanden i valglisten Relation.

Se [Felter til husstand](#) (på side 766) for at få oplysninger om husstandslisters.

BEMÆRK: Administratoren kan tilpasse posttypen Husstand: Kontakt ved at tilføje tilpassede felter samt tilpassede relaterede oplysningsfelter, som har Kontakt eller Husstand som den relaterede posttype. Administratoren kan medtage de nye tilpassede felter og tilpassede relaterede oplysningsfelter i layoutet af siden Husstand: Kontakt. Du kan redigere tilpassede felter i de relaterede oplysningsfelter for Husstand: Kontakt, men du kan ikke redigere tilpassede relaterede oplysningsfelter. Se [Om tilpassede relaterede oplysningsfelter og Oprettelse af tilpassede relaterede oplysningsfelter](#) for at få oplysninger om tilpassede relaterede oplysningsfelter, og om hvordan du opretter dem.

Felter til husstand

Brug siden Redigering af husstand til at tilføje en husstand eller opdatere detaljer til en eksisterende husstand. Denne side viser alle felterne til en husstand.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter. Mange felter på husstandssiderne er skrivebeskyttede, da de beregnes fra de kontaktposter, der er linket til husstanden med feltet Konsolider markeret. Additive felter, så som Samlede aktiver, sammentælles fra alle kontakter med feltet Konsolider markeret i husstanden. Ikke-additive felter, så som adresser, konsolideres normalt fra den primære kontakt i husstanden.

Hvis ingen kontaktposter er linket til husstanden, kan du føje kontakter til husstandsposten. Se [Spring af husstandsmedlemmer](#) (på side 765).

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om husstand	
Husstandsnavn	Grænsen er på 50 tegn.
Primær	Skrivebeskyttet.
Detaljeoplysninger om husstand	
Type	Standardværdier er: Familie - Børn, Familie - Ingen børn, Familie - Pensionist, Single, Enlig forsørger, Familie, Udvidet familie, Ugift par, Ingen hjemmeboende børn, Pensioneret og Andet.
Segment	Standardværdier er: Funktionær, Arbejder, Landarbejder, Egen bolig. Lejer, Landdistrikt/landbrug, Massedetail, Meget velhavende, Høj nettoværdi, Pentamillionærer og Ultrahøj nettoværdi.
Sidste aktivitet	Skrivebeskyttet. Afspejler datoen for den sidste aktivitet, der er linket til husstanden.
Forsøger DOB	Skrivebeskyttet.
Yderligere oplysninger	
Konto	Skrivebeskyttet.
Kontakt	Skrivebeskyttet.
Ejer	Ejeren af husstandsposten. Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Felt	Beskrivelse
Finansiel profil til husstand	
Samlet indkomst	Den samlede indkomst for alle kontakter, der konsolideres i husstanden. Skrivebeskyttet.
Samlede aktiver	De samlede aktiver for alle kontakter, der konsolideres i husstanden. Skrivebeskyttet.
Samlede udgifter	De samlede udgifter for alle kontakter, der konsolideres i husstanden. Skrivebeskyttet.
Samlede passiver	De samlede passiver for alle kontakter, der konsolideres i husstanden. Skrivebeskyttet.
Samlet nettoværdi	Den samlede nettoværdi for alle kontakter, der konsolideres i husstanden. Skrivebeskyttet.
Investeringsrisikoprofil	
Risikoprofil	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.
Erfaringsniveau	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.
Investeringshorisont	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.
Aktuelt investeringsmix	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.
Målsætning	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.
Primært mål	Udfyldt fra den primære kontaktpost til husstanden. Skrivebeskyttet.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om husstand:

- [Husstande](#) (på side 761)
- [Arbejde med hjemmesiden Husstand](#) (på side 763)
- [Håndtering af husstande](#) (på side 764)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)

Porteføljer

Brug porteføljesiderne til at oprette, opdatere og spore alle porteføljetyper. Porteføljer kan være enhver type oplysninger vedrørende en kontakt, som du vil spore.

Porteføljer kan repræsentere følgende:

768 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- **Finansielle konti.** En mæglerkonto, et lån eller et kreditkort
- **Forsikringskontrakter.** En livsforsikringspolice eller en livrente

Du kan bruge porteføljesiderne til at identificere og profilere en portefølje.

TIP: Du kan bruge den finansielle kontoposttype og det finansielle kontohierarki til at spore finansielle kontogrupper, også kaldet porteføljer. Se [Sporing af overordnede finansielle konti](#) (på side 779) for at få oplysninger om finansielle konti.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af finansielle kontooplysninger, kan fanen Porteføljer være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Porteføljekonto

Hjemmesiden Porteføljekonto er udgangspunktet for håndtering af porteføljekonti.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Porteføljekonto-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en porteføljekonto

Du kan oprette en porteføljekonto ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste porteføljekonti. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til porteføljekonto](#) (på side 773) for at få flere oplysninger.

Arbejde med porteføljekontolister

Afsnittet Lister: Portefølje viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til porteføljekonti.

Porteføljeliste	Filtre
Alle porteføljekonti	Alle porteføljekonti, som du kan se
Nyligt oprettede porteføljer	Alle porteføljekonti, som du kan se, sorteret efter oprettelsesdato
Nyligt ændrede porteføljer	Alle porteføljekonti, som du kan se, sorteret efter ændringsdato
Mine nyligt ændrede porteføljer	Alle porteføljekonti, som du har ændret for nyligt
Mine nyligt oprettede porteføljer	Alle porteføljekonti, som du har oprettet for nyligt

Porteføljeliste	Filtre
Mine-porteføljekonti	Alle porteføljekonti-med dit navn i feltet Ejer

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Bemærk: Tilgængeligheden af posttyperne Køretøjer og Aktiv i listen Porteføljekonto kontrolleres af indstillingen Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på firmaprofilen. Se [Opsætning af firmaprofil og globale standarder for at få flere oplysninger](#).

Visning af nyligt ændrede porteføljekonti

Afsnittet Mine nyligt viste porteføljer viser de porteføljekonti, som du senest har set.

Tilføjelse af afsnit til din Porteføljekonto-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Porteføljekonto-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede porteføljer
- Nyligt ændrede porteføljer
- Mine nyligt oprettede porteføljer
- Mine nyligt ændrede porteføljer
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Porteføljekonto-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Porteføljekonto-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Porteføljekonto-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Porteføljekonto for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om porteføljekonto:

- [Felter til porteføljekonto](#) (på side 773)

- [Håndtering af porteføljekonti](#) (på side 771)

Håndtering af porteføljekonti

Udfør følgende opgaver for at håndtere porteføljekonti:

- [Spring af nøglekontakter til porteføljekonti](#) (på side 772)
- [Angivelse af porteføljeunderkonti](#) (på side 772)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke er en del af standardapplikationen, så den er muligvis ikke tilgængelig i din version af Oracle CRM On Demand.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114) (inkl. henvisninger)
- [Deling af poster \(team\)](#) (på side 146)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- Omdøbning af posttyper
- [Fletning af poster](#) (på side 151)
- [Håndtering af kalendere og aktiviteter](#) (på side 201)
- Proces til opsætning af bøger
- Oprettelse af webapletter til posttyper
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om porteføljekonto:

- [Arbejde med hjemmesiden Porteføljekonto](#) (på side 769)
- [Felter til porteføljekonto](#) (på side 773)

Sporing af nøglekontakter til porteføljekonti

Hvis du vil spore nøglekontakter til porteføljekonti, skal du kontakte dem som kontakter, der er linket til porteføljekontoposten.

Sådan sporer du nøglekontakter til porteføljekonti

- 1 Vælg porteføljekontoposten.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af porteføljekonti.
- 2 Rul ned til afsnittet Kontakter på siden Detaljer om porteføljekonto, og klik på Tilføj.
BEMÆRK: Du vil muligvis føje afsnittet Kontakter til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få flere oplysninger.
- 3 Klik på ikonet Opslag ved siden af kolonnen Navn på siden Liste: Kontakt.
- 4 Du kan klikke på Ny i opslagsvinduet for at oprette en ny kontaktpost eller vælge en eksisterende kontakt.
- 5 Udfyld oplysningerne som relevant på siden Liste: Kontakt.
- 6 Gem posten.

Angivelse af porteføljeunderkonti

Du kan angive porteføljekontohierarkier, så som en investeringsforening, der ligger i en livsforsikringspolice eller en mæglerkonto, ved at angive en overordnet/underordnet relation. Først opretter du den overordnede porteføljekonto og dernæst vælger du den konto som den overordnede til den underordnede eller porteføljeunderkonto.

Porteføljer har en-til-mange-relationer med porteføljeunderkonti. Du kan f.eks. have mange investeringsforeningsunderkonti eller aktieunderkonti til mæglerporteføljekontoen.

Sådan opretter du en porteføljeunderkonto

- 1 Vælg den overordnede porteføljekonto.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af porteføljekonti.
- 2 Rul ned til afsnittet Porteføljeunderkonti på siden Detaljer om porteføljekonto, og klik på Ny.

BEMÆRK: Du skal muligvis føje afsnittet Porteføljeunderkonti til dit layout. Se [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877) for at få oplysninger om ændring af layoutet.

- 3 Udfyld felterne på siden Redigering af porteføljekonto, der åbnes.
- 4 Gem posten.

Sådan angiver du den overordnede porteføljekonto

- 1 Vælg den underordnede porteføljeunderkonto.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af porteføljekonti.
- 2 Klik på ikonet Opslag ved siden af feltet Overordnet porteføljekonto på siden Redigering af porteføljekonto.
- 3 Vælg den overordnede porteføljekonto i opslagsvinduet.
- 4 Gem posten.

Felter til porteføljekonto

Brug siden Redigering af porteføljekonto til at tilføje en porteføljekonto eller opdatere detaljer til en eksisterende porteføljekonto. Denne side viser alle felterne til en porteføljekonto.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om konto	
Kontonr.	Påkrævet felt. Grænsen er på 100 tegn.
Institution	Opslagsfelt til den institution, der er linket til denne porteføljekonto.
Produkt	Opslagsfelt til det produkt, der er linket til denne porteføljekonto.
Kontotype	En valgliste med tilgængelige kontotyper. Standardværdierne er: Annuitetskontrakt, Gruppepolice, 401K, Check, IRA, Livsforsikring, Investeringsforening, Opsparing og Andet.
Primær kontakt	Skrivebeskyttet.
Konto	Opslagsfelt til den konto, der er linket til denne porteføljekonto.

Felt	Beskrivelse
Omsætning	Omsætning, der er linket til denne porteføljekonto.
Indkøbsdato	Den dato, hvor den finansielle konto er åbnet.
Annulerings-/salgsdato	Den dato, hvor kontoen er lukket. Hvis det er en individuel beholdning, kan det være den dato, hvor alle aktier er solgt.
Status	Porteføljekontoens status. Standardværdier er: Aktiv, Ventende, Tilbud, Opsagt og Lukket.
Overordnet porteføljekonto	Den overordnede porteføljekonto til den aktuelle porteføljekonto.
Ejer	<p>Ejeren af porteføljekontoposten.</p> <p>Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangsniveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang.</p> <p>Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt.</p> <p>Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.</p>
Primær gruppe	<p>Porteføljeejerens primære gruppe.</p> <p>Til releases før release 13 bruges dette felt til at definere gruppes synlighed af porteføljeposter. Det anbefales, at du benytter bogfunktionaliteten til at erstatte denne funktion. Se Proces til opsætning af bøger for at få flere oplysninger.</p>
Forsikringsoplysninger	
Risikoklasse	Definerer porteføljens risikoniveau. Grænsen er på 50 tegn.
Præmie	Forsikringspolicens omkostning i dine valutaenheder.
Pålydende værdi	Forsikringspolicens pålydende værdi i dine valutaenheder.
Gældende dato	Forsikringspolicens startdato.
Udløbsdato	Forsikringspolicens udløbsdato.
Investeringsoplysninger	
Samlet aktivværdi	Værdien af alle dine investeringer i dine valutaenheder.
Værdiansættelsesdato	Værdiansættelsesdatoen for dine samlede aktiver.
Låneoplysninger	

Felt	Beskrivelse
Lånebeløb	Værdien af dit lån i dine valutaenheder.
Årlig % sats	Rentesatsen til lånet.
Forfald	Dato, hvor lånet forfalder til betaling.
Løbetid	Skrivebeskyttet. Konkaterering af længde af løbetid og løbetidsenhed.
Længde af løbetid	Tidsperiode, hvor lånet amortiseres, normalt udtrykt i måneder.
Løbetidsenhed	Valgliste med mulige enheder. Standardværdier er: Dag, Uge, Måned og År.
Kreditkortoplysninger	
Kreditgrænse	Maksimal kredit, der er tilgængelig til kontoen.
Årlig % sats	Årlig rentesats, der opkræves på gebyrer på saldoen.

Felter til porteføljekontakt

Følgende tabel indeholder oplysninger om nogle felter, som firmaadministratoren kan gøre tilgængelige, og som du muligvis ser under den relaterede post Kontakter til en porteføljekonto.

Felt	Beskrivelse
Primær forsikret	Dette afkrydsningsfelt angiver, at personen generelt er den påtænkte policeejers og den person, der udfylder og underskriver en anmodning om forsikringsdækning.
Ejer	Dette afkrydsningsfelt angiver ejeren af den genstand, der forsikres.
Navngivet forsikret	Dette afkrydsningsfelt angiver den navngivne person, som en forsikringskontrakt indgås med, og som er beskyttet i henhold til policen.

BEMÆRK: Administratoren kan tilpasse posttypen Portefølje: Kontakt ved at tilføje tilpassede felter samt tilpassede relaterede oplysningsfelter, som har Kontakt eller Portefølje som den relaterede posttype. Administratoren kan medtage de nye tilpassede felter og tilpassede relaterede oplysningsfelter i layoutet af siden Portefølje: Kontakt. Du kan redigere tilpassede felter i de relaterede oplysningsfelter for Portefølje: Kontakt, men du kan ikke redigere tilpassede relaterede oplysningsfelter. Se Om tilpassede relaterede oplysningsfelter og Oprettelse af tilpassede relaterede oplysningsfelter for at få oplysninger om tilpassede relaterede oplysningsfelter, og om hvordan du opretter dem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om porteføljekonto:

- [Arbejde med hjemmesiden Porteføljekonto](#) (på side 769)
- [Håndtering af porteføljekonti](#) (på side 771)

Finansielle konti

Brug siderne til finansielle konti til at oprette, opdatere og spore alle finansielle kontotyper. Finansielle konti er typisk de finansielle konti for en kontakt eller forretning, som den finansielle institution håndterer. Finansielle konti kan imidlertid spore alle finansielle konti for en kontakt eller forretning, heriblandt konti i andre finansielle institutioner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af finansielle kontooplysninger, kan fanen Finansielle konti være udeladt i din opsætning.

En *finansiell konto* er en post over de finansielle transaktioner mellem finansielle institutioner. Den indeholder finansielle produkter, som den finansielle institution har et særligt betroet ansvar overfor. Finansielle konti giver finansielle institutioner en struktur til håndtering af både kontakt- og forretningsrelationer.

BEMÆRK: I Oracle CRM On Demand Financial Services Edition er *Konto* omdøbt til *Forretningskonto*. Forretningskonti repræsenterer en juridisk enhed, så som en forretning, et firma eller en trust. De indeholder overordnede og underordnede relationer for at understøtte divisioner, afdelinger og andre komplekse juridiske strukturer.

Du bruger finansielle konti til at spore finansielle kontotyper, så som opsparing, check, realkredit, indlånsbeviser, kreditkort, anfordringsindskud, investeringer, lån, pension, uddannelse osv.

Vha. finansielle konti kan finansielle institutioner flytte fra relationer, der er koncentreret omkring finansielle konti, til relationer, der er koncentreret omkring klienter og husstande. Vha. denne funktion kan du få adgang til finansielle kontooplysninger på højt niveau, der er indeholdt i felterne Finansiell kontotype, Saldo og Fælles, for at understøtte klient- og husstandskoncentrerede relationer, heriblandt aktiviteter, salgsmuligheder, serviceanmodninger og kalendere. Finansielle konti understøtter også kontohierarkier og underkonti. Disse hierarkier tillader gruppering af konti i porteføljer. Du bruger grupperingen af konti til at gruppere finansielle konti i porteføljer. Følgende figurer viser nogle eksempler på hierarkier. Figur 1 viser en overordnet og underordnet relation til en finansiel konto. Figur 2 viser relationen mellem en porteføljekonto og en finansiel konto. Figur 3 viser relationen mellem en finansiel konto og en underkonto.

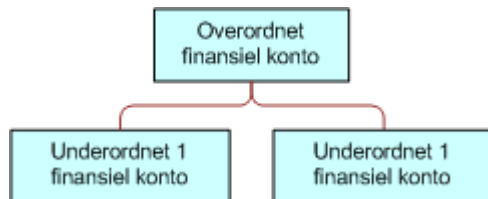


Figure 1: Overordnet og underordnet relation til finansiel konto



Figure 2: Relation mellem porteføljekonto og finansiel konto

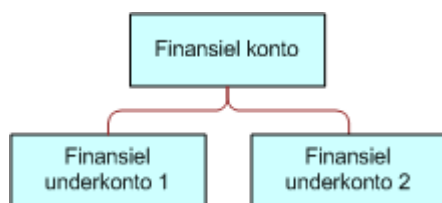


Figure 3: Relation mellem finansiel konto og underkonto

Du kan bruge de finansielle kontosider til at identificere og profilere en finansiel konto. Du kan også bruge siderne til at gennemgå en finansiel kontos underkonti og andre relaterede oplysninger, heriblandt:

- [Finansielle kontoindehavere](#) (på side 781)
- [Finansielle kontobeholdninger](#) (på side 785)
- [Finansielle transaktioner](#) (på side 798)
- [Finansielle planer](#) (på side 788)
- [Policer](#) (på side 826)

- **Salgsmuligheder.** (se "[Salgsmuligheder](#)" på side 331) Du kan se alle salgsmuligheder, der er relateret til en finansiel konto, på de finansielle kontosider.
- Aktiviteter. Du kan se alle aktiviteter, der er relateret til en finansiel konto, på de finansielle kontosider.
- **Serviceanmodninger.** (se "[Serviceanmodninger](#)" på side 433) Du kan se alle serviceanmodninger, der er relateret til en finansiel konto, på de finansielle kontosider.
- **Kundeemner.** (se "[Kundeemner](#)" på side 254) Du kan se alle kundeemner, der er relateret til en finansiel konto, på de finansielle kontosider.

Arbejde med hjemmesiden Finansiell konto

Hjemmesiden Finansiell konto er udgangspunktet for håndtering af finansielle konti.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansiell konto. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiel konto

Du kan oprette en finansiel konto ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede finansielle konti. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansiel konto](#) (på side 780) for at få flere oplysninger.

Arbejde med finansielle kontolister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle konti.

Liste: Finansiell konto	Filtre
Alle finansielle konti	Alle finansielle konti, som du kan se.
Nyligt ændrede finansielle konti	Alle finansielle konti, som du har ændret for nyligt.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle konti

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle konti viser de finansielle konti, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansiell konto

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Finansiell konto afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Finansiell konto-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Finansiell konto.

Sådan føjer du afsnit til din Finansiell konto-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansiell konto.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansiell konto for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af finansielle konti

Udfør følgende opgaver for at håndtere finansielle konti:

- [Spring af overordnede finansielle konti](#) (på side 779)

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansiell konto:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiell konto](#) (på side 778)
- [Felter til finansiell konto](#) (på side 780)

Spring af overordnede finansielle konti

Tilføj den overordnede finansielle konto til feltet Overordnet finansiell konto på den underordnede finansielle konto for at tillade spring af en finansiell kontos overordnede finansielle konto.

Sådan sporer du en overordnet finansiel konto

- 1 Vælg den finansielle konto.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af finansielle konti.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Finansiell konto.
- 3 Vælg feltet Overordnet finansiel konto på siden Redigering af finansiel konto, og vælg en finansiel konto.

Felter til finansiel konto

Brug siden Redigering: Finansiell konto til at tilføje en finansiel konto eller opdatere detaljer til en eksisterende finansiel konto. Denne side viser alle felterne til en finansiel konto.

TIP: Du kan angive finansielle kontohierarkier, så som en pensionskonto, der er underordnet til en porteføljekonto, ved at vælge Finansiell konto. Se [Sporing af overordnede finansielle konti](#) (på side 779) for at få flere oplysninger om angivelse af hierarkier.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Finansiell konto - Profil	
Finansiell kontonr.	Nummeret på den finansielle konto. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Type: Finansiell konto	Den finansielle kontotype, så som opsparing, kredit, realkredit, investering, formue, uddannelse, forsikring.
Primær konto	Afkrydsningsfeltet bruges til at angive, at denne finansielle konto er den primære finansielle konto.
Hjemmeafdeling	Hjemmeafdelingen for den finansielle konti i den finansielle institution.
Finansiell konto	Navnet på den finansielle konto. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Åbningsdato	Den dato, hvor den finansielle konto blev åbnet i den finansielle institution.
Fælles	Afkrydsningsfeltet bruges til at angive, at den finansielle konto har fælles ejerskab. Mere end én kontakt deler ejerskab af den finansielle konto.
Andetsteds	Afkrydsningsfeltet bruges til at angive, at denne finansielle konto ligger andetsteds. <i>Andetsteds</i> betyder, at den finansielle konto ikke ligger hos denne finansielle institution, men hos en anden finansiel institution.
Saldo	Valutafeltet repræsenterer den finansielle kontos saldo.
Saldo pr.	Dato og tidspunkt, hvor saldoen sidst blev opdateret.

Felt	Beskrivelse
Detaljer om finansielt konto	
Integrations-id	Integrations-id for de eksterne oplysninger om den finansielle konto. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Hos anden institution	Navnet på den finansielle institution, hvor den finansielle konto ligger.
Overordnet finansielt konto	Den overordnede finansielle konto til denne underordnede finansielle konto.
Integration af finansielt konto	
Beskrivelse	Den detaljerede beskrivelse af den finansielle konto.
Ekstern id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om den finansielle konto. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne finansielle konto sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den finansielle kontobeholdning, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af den finansielle kontopost. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansielt konto:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansielt konto](#) (på side 778)
- [Håndtering af finansielle konti](#) (på side 779)

Finansielle kontoindehavere

Brug siderne for finansielt kontoindehaver til at oprette, opdatere og spore relationen mellem en finansielt konto og dens indehaver. En *finansielt kontoindehaver* er enhver kontakt, der har en relation til den finansielt konto (typisk den juridiske ejer af den finansielt konto).

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om finansielt kontoindehavere, kan fanen Finansielt kontoindehaver være udeladt i din opsætning.

En finansiel kontoindehaverpost holder styr på relationerne mellem kontakter og finansielle konti, og giver derved en komplet forståelse af, hvilke kontakter er relateret til hvilke finansielle konti, og hvilke finansielle konti er relateret til hvilke kontakter.

Vha. finansielle kontoindehavere kan finansielle institutioner og brugere spore relationen mellem kontakter og finansielle konti samt spore specifikke attributter og detaljer i relationen. Finansielle kontoindehavere sporer en kontakts rolle i relation til en finansiel konto, så som den juridiske ejer, værge, rådgiver, benefaktor osv.

Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontoindehaver

Hjemmesiden Finansiell kontoindehaver er udgangspunktet for håndtering af finansielle kontoindehavere.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansiell kontoindehaver. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiel kontoindehaver

Du kan oprette en finansiel kontoindehaver ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede finansielle kontoindehavere. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansiel kontoindehaver](#) (på side 784) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over finansielle kontoindehavere

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle kontoindehavere.

Liste: Finansiell kontoindehaver	Filtre
Alle finansielle kontoindehavere	Alle finansielle kontoindehavere, som du kan se, uanset hvem der ejer den finansielle konto.
Nyligt ændrede finansielle kontoindehavere	Alle finansielle kontoindehavere sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle kontoindehavere

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle kontoindehavere viser de finansielle kontoindehavere, der senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansielle kontoindehavere

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Finansielle kontoindehavere afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Finansielle kontoindehavere-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til din Finansielle kontoindehavere-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Finansielle kontoindehavere

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansielle kontoindehavere.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansielle kontoindehavere for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansielle kontoindehavere:

- [Håndtering af finansielle kontoindehavere](#) (på side 783)
- [Felter til finansielle kontoindehavere](#) (på side 784)

Håndtering af finansielle kontoindehavere

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontoindehaver](#) (på side 782)
- [Felter til finansiell kontoindehaver](#) (på side 784)

Felter til finansiell kontoindehaver

Brug siden Redigering af finansiell kontoindehaver til at tilføje en finansiell kontoindehaver eller opdatere detaljer til en eksisterende finansiell kontoindehaver. Denne side viser alle felterne til en finansiell kontoindehaver.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om finansiell kontoindehaver på siden Liste: Finansiell kontoindehaver og siden Detalje: Finansiell kontoindehaver. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Finansiell kontoindehaver - Profil	
Navn: Finansiell kontoindehaver	Navnet på den finansielle kontoindehaver (normalt en kontakt). Feltet har en grænse på 100 tegn.
Finansiell konto	Den finansielle konto, som den finansielle kontoindehaver er knyttet til.
Rolle	Den finansielle kontoindehavers rolle. En finansiell kontoindehaver kan have mere end én rolle. Nogle eksempler på roller er: juridisk værge, ejer og advokat.
Primær kontakt	Angiver, om den finansielle kontoindehaver er den primære kontakt til den finansielle konto.
Sammenføjet	Den dato, hvor den finansielle kontoindehaver først blev knyttet til den finansielle konto. Denne kan være forskellig fra åbningsdatoen på den finansielle konto. F.eks. kan en værge være tildelt (eller givet ansvar for) en finansiell konto efter den dato, hvor den finansielle konto blev åbnet.
Ekstern id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om den finansielle kontoindehaver. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den finansielle kontoindehaver, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne finansielle kontoindehaver sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontoindehaver](#) (på side 782)

Finansielle kontobeholdninger

Brug siderne for finansiell kontobeholdning til at oprette, opdatere og spore finansielle produkter, der indehaves af en bestemt finansiell konto. Finansielle kontobeholdninger er typisk totalen af alle finansielle kontotransaktioner for et enkelt finansielt produkt til en finansiell konto.

Finansielle kontobeholdninger gør det muligt at vide, hvilke finansielle produkter holdes af hver finansielle konto. Finansielle kontobeholdninger kan bruges til at spore alle typer finansielle produkter, så som følgende:

- Fysiske aktiver (f.eks. bolig, kunst og bil)
- Finansielle instrumenter (f.eks. obligationer, aktier, investeringsselskab)
- Finansielle servicere og lån (f.eks. realkreditkån, kassekredit)
- Andre instrumenter defineret af dig i finansielle produkter

Vha. finansielle kontobeholdninger kan finansielle institutioner levere oversigtsoplysninger om kundes finansielle konti fra deres midterste eller bageste applikationer. Oplysningerne indeholder visninger, der er baseret på klienter eller husstande. Detaljerede oplysninger om finansielle kontobeholdninger er tilgængelige for dig i Oracle CRM On Demand, når du håndterer relationen med klienten, så som mængde, priser, præstation og vigtige datoer (så som indkøbsdatoen).

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om finansielle konti, kan fanen Finansiell kontobeholdning være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontobeholdning

Hjemmesiden Finansiell kontobeholdning er udgangspunktet for håndtering af finansielle kontobeholdninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansiell kontobeholdning. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiell kontobeholdning

Du kan oprette en finansiell kontobeholdning ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede finansielle kontobeholdninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansiell kontobeholdning](#) (på side 787) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over finansiel kontobeholdning

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle kontobeholdninger.

Liste: Finansiel kontobeholdning	Filtre
Alle finansielle kontobeholdninger	Alle finansielle kontobeholdninger, som du kan se, uanset hvem der ejer den finansielle kontobeholdning.
Nyligt ændrede finansielle kontobeholdninger	Alle finansielle kontobeholdninger sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle kontobeholdninger

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle kontobeholdninger viser de finansielle kontobeholdninger, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansiel kontobeholdning

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit på hjemmesiden Finansiel kontobeholdning, afhængigt af hvad firmaadministratoren har konfigureret.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Finansiel kontobeholdning.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Finansiel kontobeholdning

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansiel kontobeholdning.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansiel kontobeholdning for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af finansielle kontobeholdninger

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

786 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Felter til finansiell kontobeholdning](#) (på side 787)

Felter til finansiell kontobeholdning

Brug siden Redigering af finansiell kontobeholdning til at tilføje en finansiell kontobeholdning eller opdatere detaljer til en eksisterende finansiell kontobeholdning. Denne side viser alle felterne til en finansiell kontobeholdning.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Finansielle kontobeholdninger - Profil	
Finansiell konto	Den finansielle konto, der er knyttet til den finansielle kontobeholdning.
Finansielt produkt	Det finansielle produkt, der er knyttet til den finansielle kontobeholdning.
Navn på finansielle kontobeholdninger	Det entydige navn for den finansielle kontobeholdning.
Mængde	Antallet af finansielle produktenheder i beholdninger af dette finansielle produkt til denne finansielle konto. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Indkøbspris	Indkøbsprisen for beholdninger af dette finansielle produkt til denne finansielle konto. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Indkøbsdato	Dato, hvor beholdninger af dette finansielle produkt til denne finansielle konto blev købt. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Værdi	Værdien af beholdningerne (dvs. indkøbsprisen ganget med mængden).

Felt	Beskrivelse
	Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Præstation	Procentvis tab eller gevinst for beholdninger af dette finansielle produkt til denne finansielle konto. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Finansielle kontobeholdninger - Integration	
Integrations-id	Integrations-id for de eksterne oplysninger om de finansielle kontobeholdninger. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om de finansielle kontobeholdninger. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den finansielle kontobeholdning, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne finansielle kontobeholdning sidst blev opdateret (fra en ekstern kilde).

Finansielle planer

Brug siderne for finansielle planer til at oprette, opdatere og spore finansielle planer til en finansiell konto. *Finansielle planer* er typisk den finansielle plan for en kontakt eller forretning til en eller flere specifikke finansielle konti, som en finansiell institution håndterer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om finansiell kontoplan, kan fanen Finansiell plan være udeladt i din opsætning.

En finansiell plan muliggør finansiell planlægning på højt niveau ved at give adgang til oplysninger som status, planstadiet og godkendelser. Den indeholder også links til de midterste og bageste applikationer. Batch-feeds og opdateringer fra webservicer bruges ofte til at integrere oplysningerne fra midterste og bageste applikationer i Oracle CRM On Demand.

Vha. finansielle planer kan finansielle institutioner integrere kunderelationsstyring med finansielle planlægningsopgaver, arbejdsgange og leverancer i hele den finansielle planlægningscyklus. Vha. denne funktion kan du spore aktiviteter, salgsmuligheder, serviceanmodninger og kundeemner til en finansiell plan for at muliggøre finansiell planlægning, der er koncentreret omkring klienter og husstande.

Du kan bruge de finansielle plansider til at identificere og profilere en finansiell plan. Du kan også bruge siderne til at gennemgå en finansiell plans underkonti og andre relaterede oplysninger, heriblandt:

- **Salgsmulighed.** Se [Om salgsmuligheder og prognoser](#) (på side 331) for at få flere oplysninger.
- **Aktivitet.** Se [Felter til aktivitet](#) (på side 239) for at få flere oplysninger.
- **Serviceanmodning.** Se [Håndtering af service og kommunikation](#) (på side 431) for at få flere oplysninger.
- **Kundeemne.** Se [Kundeemner](#) (på side 254) for at få flere oplysninger.

Arbejde med hjemmesiden Finansiell plan

Hjemmesiden Finansiell plan er udgangspunktet for håndtering af finansielle planer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansiell plan. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiell plan

Du kan oprette en finansiell plan ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede finansielle planer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansiell plan](#) (på side 790) for at få flere oplysninger.

Arbejde med finansielle planlister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle planer.

Liste: Finansiell plan	Filtre
Alle finansielle planer	Alle finansielle planer, som du kan se, uanset hvem der ejer den finansielle plan.
Nyligt ændrede finansielle planer	Alle finansielle planer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle planer

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle planer viser de finansielle planer, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansiell plan

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Finansiell plan afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Finansiell plan-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan du fjerner afsnit til hjemmesiden Finansiell plan.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Finansiell plan

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansiell plan.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansiell plan for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af finansielle planer

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiell plan](#) (på side 789)
- [Felter til finansiell plan](#) (på side 790)

Felter til finansiell plan

Brug siden Redigering: Finansiell plan til at tilføje en finansiell plan eller opdatere detaljer til en eksisterende finansiell plan. Denne side viser alle felterne til en finansiell plan.

TIP: Du kan også redigere finansielle planer på siden Liste: Finansiell plan og siden Detalje: Finansiell plan. Se Opdatering af postdetaljer for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til finansiell plan.

Felt	Beskrivelse
------	-------------

Felt	Beskrivelse
Finansiel planprofil	
Navn på finansiel plan	Navnet på den finansielle plan.
Type	Den finansielle plantype. Eksempler er: pension, portefølje, formue uddannelse osv.
Finansiel konto	Den finansielle konto, som planen er knyttet til.
Status	Status for den finansielle plan. Eksempler er: Igangværende, Aktiv, Godkendt, Gennemgås af ledelsen, Gennemgås af kunden osv.
Sendt til kontakt	Marker afkrydsningsfeltet for at angive, om denne finansielle plan er sendt til kontakten.
Godkendt af kontakt	Marker afkrydsningsfeltet for at angive, om denne finansielle plan er godkendt af kontakten.
Oversigt over finansiel plan	
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den finansielle plan, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne finansielle plan sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).
Integrations-id	Integrations-id for denne finansielle plan.
Beskrivelse	Detaljeret beskrivelse af den finansielle plan. Feltet har en grænse på 16350 tegn.
Yderligere oplysninger	
Ejer	Ejeren af den finansielle planpost. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansiel plan:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiel plan](#) (på side 789)
- [Håndtering af finansielle planer](#) (på side 790)

Finansielle produkter

Brug siderne til finansielle produkter til at oprette, opdatere og spore alle typer finansielle produkter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om finansielle produkter, kan fanen Finansielle produkter være udeladt i din opsætning.

Et *finansielt produkt* i Oracle CRM On Demand kan være en bestemt fysisk vare eller service, som en finansiel institution tilbyder sine kunder eller en gruppering af finansielle produkter, men kan også henvise til et hvilket som helst finansielt produkt fra en finansiel institution.

Finansielle produkter kan bruges til at spore finansielle produkttyper, så som lån, direkte overførsler (check, opsparing), markedsinteressede deposita (eller pengemarkedskonti), tidsbegrænsede indskud (eller indlånsbeviser) osv. Finansielle produkter kan også være aktier, derivater, separate konti og hedgefonde eller investeringsselskaber.

Vha. finansielle produktposter kan finansielle institutioner se detaljerne om finansielle produkter, heriblandt produkt detaljer på højt niveau, URL-links til websites for finansielle produkter eller kataloger. Vha. denne funktion kan du få adgang til de seneste finansielle produkt detaljer og relaterede oplysninger om aktiviteter, salgsmuligheder, serviceanmodninger og kalendere til dine kunder.

Den finansielle produkttype understøtter også finansielle produkthierarkier. Disse hierarkier tillader gruppering af finansielle produkter i grupper, f.eks. bundtede tilbud, investeringsselskaber eller andre multihierarkier eller multigrupperinger, der er påkrævet.

Nogle eksempler på finansielle produkthierarkier er vist i følgende figurer:

Figur 4 viser et eksempel på et hierarki i et investeringselskab.

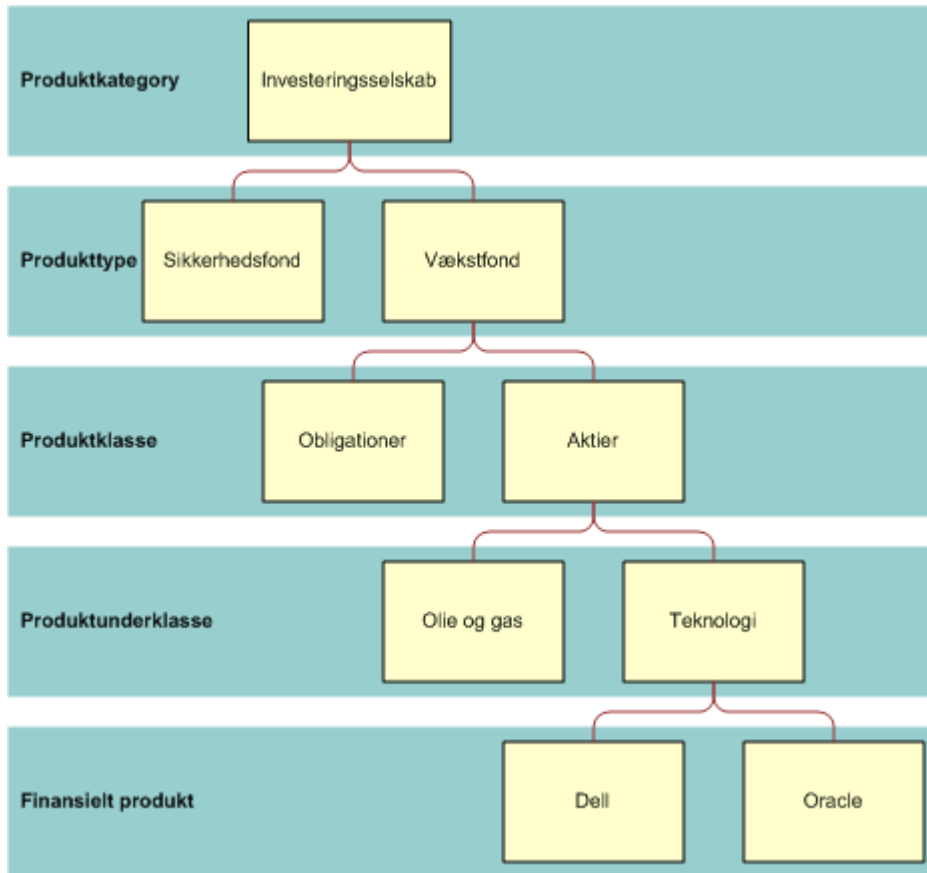


Figure 4: Eksempel på investeringsfondhierarki

Figur 5 viser et eksempel på et hierarki i et forsikringspolice.

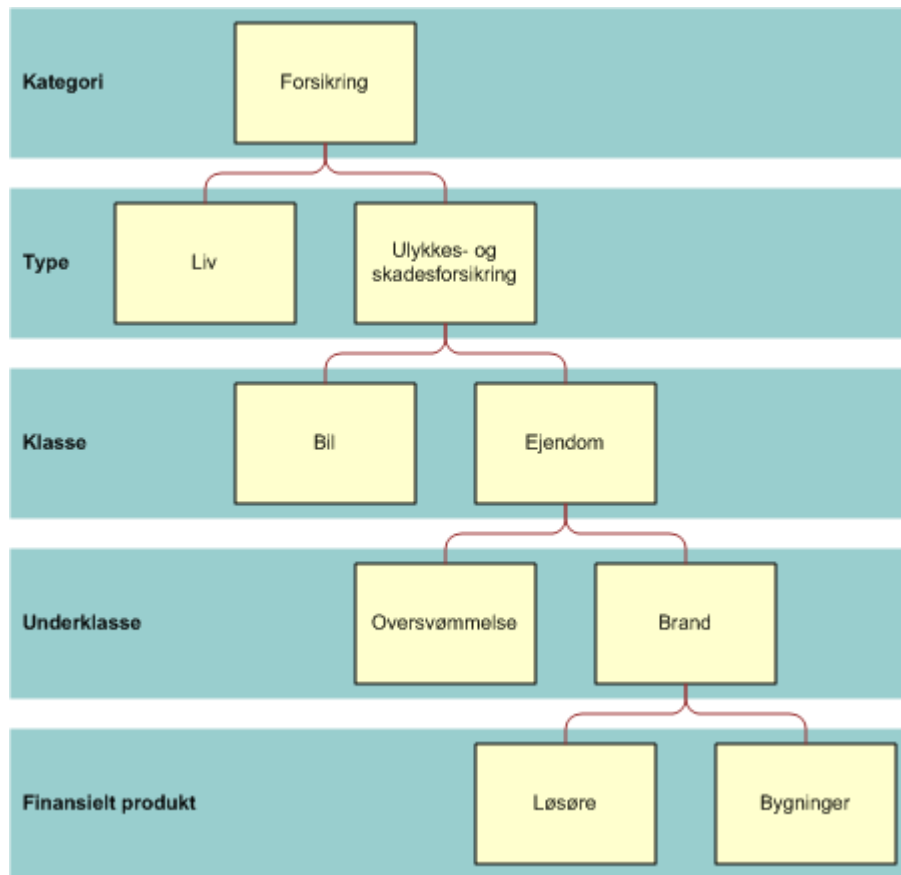


Figure 5: Eksempel på forsikringspolicehierarki

Arbejde med hjemmesiden Finansielle produkter

Hjemmesiden Finansielle produkter er udgangspunktet for håndtering af finansielle produkter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansielle produkter. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiel produktpost

Du kan oprette en finansiel produktpost ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede finansielle produkter. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansielle produkter](#) (på side 796) for at få flere oplysninger.

TIP: Du kan angive finansielle produkthierarkier, så som en aktiebeholdning, der er underordnet til en investeringsfond, ved at vælge feltet Overordnet finansielt produkt. Se [Sporing af overordnede finansielle produkter](#) (på side 796) for at få oplysninger om finansielle produkthierarkier.

Arbejde med finansielle produktlister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle produkter:

Liste: Finansielt produkt	Filtre
Alle finansielle produkter	Alle finansielle produkter, som du kan se, uanset hvem der ejer de finansielle produkter.
Nyligt ændrede finansielle produkter	Alle finansielle produkter med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle produkter

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle produkter viser de finansielle produkter, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansielt produkt

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Finansielt produkt afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Finansielt produkt-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Finansielt produkt.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Finansielt produkt

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansielt produkt.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansielt produkt for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af finansielle produkter

Udfør følgende opgave for at håndtere finansielle produkter:

- [Spring af overordnede finansielle produkter](#) (på side 796)

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansielt produkt:

- [Arbejde med hjemmesiden Finansiell plan](#) (på side 789)
- [Felter til finansielt produkt](#) (se "[Felter til finansielle produkter](#)" på side 796)

Spring af overordnede finansielle produkter

Tilføj det overordnede finansielle produkt til feltet Overordnet finansielt produkt på det underordnede finansielle produkt for at tillade sporing af et finansielt produkts overordnede finansielle produkt.

Sådan sporer du et overordnet finansielt produkt

- 1 Vælg det finansielle produkt.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om valg af et finansielt produkt.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Finansielt produkt.
- 3 Vælg feltet Overordnet finansielt produkt på siden Redigering af finansielt produkt, og vælg et finansielt produkt.

Felter til finansielle produkter

Brug siden Redigering af finansielle produkter til at tilføje et finansielt produkt eller opdatere detaljer til et eksisterende finansielt produkt. Denne side viser alle felterne til et finansielt produkt.

TIP: Du kan også redigere finansielle produkter på siden Liste: Finansielle produkter og siden Detalje: Finansielle produkter. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til finansielt produkt.

Felt	Beskrivelse
Finansiell produktprofil	
Navn på finansielt produkt	Fællesnavn for det finansielle produkt. Eksempler er: Oracle Corporation, Investeringselskab X, Guldgruben, Byens Bedste Lån osv.
Kategori	Kategori for finansielt produkt. (Det anbefalede hierarki er følgende: type, kategori, klasse, underklasse, finansielt produkt, underordnet finansielt produkt, flere underordnede, hvis nødvendigt).
Type	Type finansielt produkt: Eksempler: Vækstfond, Depotfond.
Klasse	Klasse for finansielt produkt. Eksempler: Aktiver, obligationer.
Underklasse	Det finansielle produkts underklasse. Eksempler: Teknologi, Olie & gas.
Overordnet finansielt produkt	Produktets overordnede finansielle produkt.
Finansielt produkt-id	Id for finansielt produkt, som den finansielle institution bruger til at identificere et finansielt produkt i finansielle produkt-hub eller en tilsvarende enhed.
MDM - Produkt hub-id	Id for finansielt produkt, som den finansielle branche eller det eksterne produkt bruger til at identificere et finansielt produkt i finansiell produkt-hub i ekstern masterdatastyring (MDM).
Aktuel pris	Pris på det finansielle produkt. Prisen kan komme fra en ekstern kilde, så som markedsprissætning eller internt fra en prislister.
Priskilde	Kilden til prisoplysningerne om det finansielle produkt, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Aktuel pris sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor prisen til dette finansielle produkt sidst blev opdateret (fra priskilden).
Produktkatalog	
Produkt-URL	URL-adresse til katalogplaceringen af dette finansielle produkt. Det er normalt et eksternt finansielt produkt og URL-adresse.
Produktoversigt	Oversigts- eller introduktionsoplysninger om det finansielle produkt. Feltet har en grænse på 16350 tegn.

Felt	Beskrivelse
Produktkatalog	URL-adresse til et finansielt produktkatalog, der indeholder dette finansielle produkt. URL-adressen er normalt URL-adressen til et internt finansielt produkt.
Oversigt over finansielt produkt	
Ekstern id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om den finansielle produktindehaver. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om det finansielle produkt, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til dette finansielle produkt sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om finansielt produkt:

- [Finansielle produkter](#) (på side 792)
- [Arbejde med hjemmesiden Finansielle produkter](#) (på side 794)
- [Håndtering af finansielle produkter](#) (på side 796)

Finansielle transaktioner

Brug siderne for finansielle transaktioner til at oprette, opdatere og spore alle typer finansielle transaktioner til en bestemt finansiell konto. *Finansielle transaktioner* er de individuelle transaktioner i en finansiell konto for alle finansielle produkter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om finansielle transaktioner, kan fanen Finansiell transaktion være udeladt i din opsætning.

Finansielle transaktionsposter gør det muligt at fastlægge, hvilke finansielle konti har hvilke transaktioner i relation til alle finansielle produkter. Disse oplysninger giver en komplet visning af finansielle transaktioner organiseret efter finansiell konto. Du kan bruge finansielle transaktionsposter til at spore alle typer finansielle produkttransaktioner, så som køb, salg, indfrielse, depositum, udtræk og andre instrumenter, der er defineret af dig i finansielle produkter.

Vha. finansielle transaktioner kan finansielle institutioner levere oversigtsoplysninger om kundes finansielle konti fra deres midterste eller bageste applikationer. Oplysningerne indeholder visninger, der er baseret på klienter eller husstande. Detaljerede oplysninger om finansielle transaktioner er tilgængelige for dig i Oracle CRM On Demand, når du håndterer relationen med klienten, så som mængde, priser og vigtige datoer (så som indkøbsdatoen).

Arbejde med hjemmesiden Finansiell transaktion

Hjemmesiden Finansiell transaktion er udgangspunktet for håndtering af finansielle transaktioner.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Finansiell transaktion. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en finansiell transaktion

Du kan oprette en finansiell transaktion ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændret finansiell transaktion. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til finansiell transaktion](#) (på side 800) for at få flere oplysninger.

Arbejde med finansielle transaktionslister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til finansielle transaktioner:

Liste: Finansiell transaktion	Filtre
Alle finansielle transaktioner	Alle finansielle transaktioner, som du kan se, uanset hvem der ejer den finansielle transaktion.
Nyligt ændrede finansielle transaktioner	Alle finansielle transaktioner sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede finansielle transaktioner

Afsnittet Nyligt ændrede finansielle transaktioner viser de finansielle transaktioner, som senest er ændret, sorteret efter ændringsdato.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Finansiell transaktion

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit på hjemmesiden Finansiell transaktion, afhængig af hvad firmaadministratoren har konfigureret.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Finansiell transaktion.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Finansiell transaktion

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Finansiell transaktion.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Finansiell transaktion for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af finansielle transaktioner

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Felter til finansiell transaktion

Brug siden Redigering af finansiell transaktion til at tilføje en finansiell transaktion eller opdatere detaljer til en eksisterende finansiell transaktion. Denne side viser alle felterne til en finansiell transaktion.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om finansiell transaktion på siden Liste: Finansiell transaktion og siden Detalje: Finansiell transaktion. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Finansiell transaktionsprofil	
Finansiell konto	Den finansielle konto, som den finansielle transaktion er knyttet til.
Finansielt produkt	Det finansielle produkt, som den finansielle transaktion er knyttet til.
Transaktionstype	Type finansiell transaktion. Nogle eksempler er: køb, salg, indfrielse osv.

Felt	Beskrivelse
Mængde	Antallet af finansielle produktenheder til denne finansielle transaktion. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Transaktions-id	Id for den finansielle transaktion. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Transaktionsperiode	Perioden for den finansielle transaktion. Nogle eksempler er: store transaktioner for dag, måned, kvartal osv.
Transaktionspris	Prisen på det finansielle produkt til denne finansielle transaktion. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Transaktionsdato/tid	Dato og tidspunkt for den finansielle transaktion. Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Værdi	Værdien af den finansielle transaktion (dvs. prisen ganget med mængden). Oplysningerne kommer normalt fra en ekstern kilde.
Integration af finansiell transaktion	
Transaktionskilde	Den kilde, som den finansielle institution bruger til at identificere en finansiell transaktion i den midterste eller bageste applikation.
Integrations-id	Integrations-id for de eksterne oplysninger om den finansielle transaktion. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om den finansielle transaktion. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den finansielle transaktion, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne finansielle transaktion sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

11 Forsikring

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper til forsikringsoplysninger:

- **Krav (på side 808)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om forsikringskrav.
- **Dækninger (på side 813)**. Brug disse sider til at håndtere de monetære grænser og risici, der dækkes af en forsikringspolice.
- **Skader (på side 817)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om skade på en kontakts forsikringsgenstand.
- **Forsikringsgenstande (på side 820)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om forsikringsgenstand.
- **Involverede parter (på side 823)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om kontakter, der er involveret i forsikringskrav.
- **Policer (på side 826)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om forsikringspolicer.
- **Policeindehavere (på side 831)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om indehavere af forsikringspolicer.
- **Mæglerprofil (på side 834)**. Brug disse sider til at håndtere oplysninger om mæglere.

Bemærk: Alle disse posttyper er kun tilgængelige med Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Håndtering af forsikring

Udfør følgende processer for at håndtere forsikring:

- [Proces til udførelse af kanalplanlægning](#) (på side 804)
- [Proces til fremskaffelse af første besked om tab til krav](#) (på side 804)
- [Proces til rekruttering og etablering af agent/mæglerrelationer](#) (på side 804)
- [Proces til håndtering af agent/mæglerrelationer](#) (på side 805)
- [Proces til planlægning af salg og budgettering](#) (på side 805)
- [Proces til konvertering af forsikringskundeemner til klienter med Producer Success Model](#) (på side 806)
- [Proces til håndtering af serviceanmodninger](#) (på side 806)
-

Bemærk: Nogle af disse processer udføres i Oracle CRM On Demand, mens andre udføres uden for Oracle CRM On Demand.

Proces til udførelse af kanalplanlægning

Kanalplanlægning indebærer udvikling af en strategi og planlægning af aktiviteter, der udføres af en partneransvarlig for de kanaler, der er under vedkommendes ansvar.

Udfør følgende opgaver for at udføre kanalplanlægning:

- 1 Opret en forretningsplan. Se [Forretningsplanlægning](#) (på side 403).
- 2 Opret målsætninger til en forretningsplan. Se [Målsætninger](#) (på side 413).
- 3 Håndter plankonti. Se [Plankonti](#) (på side 418).
- 4 Håndter plankontakter. Se [Plankontakter](#) (på side 422).
- 5 Håndter plansalgsmuligheder. Se [Plansalgsmuligheder](#) (på side 425).

Proces til fremskaffelse af første besked om tab til krav

Første besked om tab indebærer frembringelse af kundekravrapporter, som omfatter oplysninger om kravet og anmelderen. Rapporten omfatter verificering af dækning, som opkaldscenteragenten forsyner. Agenten validerer også police- og dækningsoplysningerne.

Udfør følgende opgaver for at oprette en første besked om tab til kravet:

- 1 Valider de police- og dækningsoplysninger, der angives af anmelderen. Se [Policer](#) (på side 826).
- 2 Opret kravposten. Se [Krav](#) (på side 808).
- 3 Indtast oplysninger om den første besked om tab. Se [Krav](#) (på side 808).

Proces til rekruttering og etablering af agent/mæglerrelationer

Opsætning af agent/mæglerrelationer omfatter planlægning og udførelse af marketingkampagner, der er målrettet mod potentielle agenter, samt opsætning af nye agenter.

Udfør følgende opgaver for at rekruttere nye agenter og konfigurere agent/mæglerrelationer:

- 1 Opret en kampagnepost. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til kampagne](#) (på side 252).
- 2 Tilknyt potentielle agenter til en kampagne. Se [Målretning af kontakter til kampagner](#) (på side 250).

- 3 Udfør marketingkampagnen. Se [Proces til håndtering af kampagner](#) (på side 245).
- 4 Håndter ansøgninger fra agenter, og godkend nye agenter.
- 5 Konfigurer de nye, godkendte agenter. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til partner](#) (på side 495).

Proces til håndtering af agent/mæglerrelationer

Håndtering af agent/mæglerrelationer indebærer kommunikation med agenter og overvågning af agent/mæglerrelationer, opdatering af oplysninger om agentdemografi, overvågning af legitimationsoplysninger, vedligeholdelse af bog osv.

Udfør følgende opgaver for at håndtere agent/mæglerrelationer:

- 1 Opdater oplysninger om agenter og agenturer. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112).
- 2 Overvåg legitimationsoplysninger for agenter og agenturer. Se [Håndtering af partnerkonti](#) (på side 492).
- 3 Håndter forretningsplanen. Se [Håndtering af forretningsplaner](#) (på side 409).
- 4 Overvåg salgsmulighederne og serviceanmodningerne fra agenter og agenturer. Se [Håndtering af salgsmuligheder](#) (på side 335) og [Håndtering af serviceanmodninger](#) (på side 435).

Proces til planlægning af salg og budgettering

Forsikringsplanlægning omfatter salgsplanlægning for år, kvartal eller en anden periode. Det omfatter også håndtering af salgsplaner, f.eks. håndtering af salgsbudgetter, håndtering af salgsprognoser og salgsområder.

Udfør følgende opgaver for at planlægge salg og budgettering:

- 1 Udfør salgsplanlægning for år, kvartal eller en anden periode. Se [Forretningsplanlægning](#) (på side 403).
- 2 Håndter salgsbudgetter og kvote. Se [Prognoser](#) (på side 354).
- 3 Håndter salgsprognoser. Se [Prognoser](#) (på side 354).
- 4 Håndter salgsområder. Se [Styring af salgsområde](#).

Proces til håndtering af serviceanmodninger

Håndtering af serviceanmodninger indebærer håndtering af generelle forespørgsler og løsning af enkelte serviceanmodninger fra start til slut. Det omfatter også evaluering af serviceproblemer og prioritering af anmodninger.

Udfør følgende opgaver for at håndtere serviceanmodninger:

- 1 Opret serviceanmodninger. Se [Serviceanmodninger](#) (på side 433).
- 2 Tildel og eskaler en serviceanmodning. Se [Tildeling af serviceanmodninger](#) (på side 436) eller [Eskalering af serviceanmodninger](#) (på side 438).
- 3 Arbejd med løsninger til en serviceanmodning. Se [Tilføjelse af løsninger til serviceanmodninger](#) (på side 438).
- 4 Luk den løste serviceanmodning. Se [Lukning af løste serviceanmodninger](#) (på side 439).

Proces til konvertering af forsikringskundeemner til klienter med Producer Success Model

I Oracle CRM On Demand kan du bruge arbejdsgangregler til at angive, at en eller flere handlinger skal udføres automatisk, hver gang en angivet begivenhed forekommer. Du kan konfigurere lige så mange arbejdsgangregler, som du ønsker, for at implementere dine forretningsprocesser.

Producer Success Model (PSM) i Oracle CRM On Demand er en struktur, der bruger arbejdsgangregler til at automatisere oprettelsen af aktiviteter, så forsikringsagenter eller finansielle rådgivere kan følge op på deres kundeemner og holde regelmæssig kontakt med deres klienter.

Følgende begreber bruges i Producer Success Model:

- **Agent/rådgiver.** En *agent/rådgiver* er en forsikringsagent eller finansiell rådgiver.
- **Klient.** En *klient* er en kontakt, som dit firma opretholder en langvarig relation med, så du kan overvåge ændringer i klientens situation og identificere muligheder for krydssalg af yderligere produkter til klienten. Klienter søger normalt også råd om, hvilke produkter passer til deres behov.

Producer Success Model bruger arbejdsgangregler til følgende:

- Opret en opgave for at kontakte kundeemnet næste arbejdsdag, hver gang en kundeemnepost oprettes.
- Opret en opfølgingsopgave, når en agent/rådgiver opdaterer værdien i feltet Opkaldsresultat på siden Opgavedetalje, efter et opkald er foretaget til et kundeemne eller en klient.

De opkaldstyper, som agenter/rådgivere kan benytte til kundeemner og klienter, omfatter følgende:

- **Henvisningsopkald.** Opkald, som agenter/rådgivere skal foretage for at følge op på kundeemner.
- **Fødselsdagsopkald.** Opkald, som agenter/rådgivere foretager til eksisterende kundeemner eller klienter på deres fødselsdag.

- **Review-opkald.** Opkald, som agenter/rådgivere foretager til kundeemner eller klienter, når der er gået seks måneder siden sidste opkald til/besøg hos kunden.

En agent/rådgiver kan indsamle resultatet af disse opkald i feltet Opkaldsresultat på siden Opgavedetalje. Værdierne til feltet Opkaldsresultat omfatter følgende:

- **Kan ikke få fat i.** Det er ikke muligt at få fat i kundeemnet.
- **Bevar kontakt.** Kundeemnet eller kontakten kan ikke tale i dag, men kundeemnet ønsker, at agenten/rådgiveren bevarer kontakten.
- **Lukket fil.** Kundeemnet vil ikke tale i dag og ønsker ikke at blive kontaktet igen.
- **Aftale.** Kundeemnet eller klienten er klar til en aftale.

Afhængig af resultatet af opkaldene opretter arbejdsgangen forskellige opfølgingsopgaver. Hvis f.eks. opkaldets resultat er Kan ikke få fat i, opretter arbejdsgangen en opgave om opkald til det samme kundeemne eller den samme klient næste dag. Hvis resultatet er Bevar kontakt, opretter arbejdsgangen en opgave om opkald til kundeemnet eller klienten seks måneder fra nu eller en uge før vedkommendes fødselsdag, afhængig af hvad der kommer først.

BEMÆRK: [Producer Success Model kræver konfiguration af arbejdsgangregler og handlinger. Se konfigurationsdokumentationen til Oracle On Demand Financial Services Edition for at få detaljer.](#)

Udfør følgende opgaver for at konvertere forsikringskundeemner til klienter med Producer Success Model:

- 1 Opret en ny kundeemnepost til henvisningen.
En arbejdsgangregel opretter automatisk en opgave om opkald til kundeemnet næste arbejdsdag.
- 2 Se den daglige opkaldsliste over henvisningsopkald på siden Liste: Aktivitet, og kontakt kundeemnet. Se [Arbejde med aktivitetslister](#) (på side 209).
- 3 Registrer oplysningerne om resultatet af opkaldet i feltet Opkaldsresultat.
Afhængig af opkaldsresultatet opretter arbejdsgangen en opfølgingsopgave.
- 4 Planlæg en aftale om at møde kundeemnet. Se [Planlægning af aftaler med andre](#) (på side 226).
- 5 Mød det kvalificerede kundeemne, og indsaml yderligere oplysninger.
- 6 Opgrader kundeemnet til en potentiel kunde ved at vælge Potentiel kunde i valglisten Kundeemnetype. Se [Felter til kundeemner](#) (på side 273).
- 7 Tilbyd produkter for at opfylde den potentielle kundes behov, og opret en salgsmulighed, hvis kunden er interesseret. Se [Arbejde med hjemmesiden Salgsmulighed](#) (på side 333).
- 8 Hold et sidste interview, og sælg produkterne.
- 9 Opgrader kontakten til en klient ved at vælge Klient i valglisten Kontakttpe, når kunden køber produktet.
- 10 Sæt feltet Besøgsfrekvens til 1-2 gange/år på siden Kontaktdetalje. Se [Oprettelse af arbejdsganghandling](#): Opret opgave for at få flere oplysninger om arbejdsgangen Opret opgave.

Krav

Brug kravsiderne til at oprette, opdatere og spore alle typer krav. Krav er typisk en kontakt eller en virksomheds krav, som et forsikringselskab håndterer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om krav, kan fanen Krav være udeladt i din opsætning.

Et *krav* er en formel, skriftlig anfordring til et forsikringselskab om refusion for tab af eller skade på en forsikret genstand.

Viden om en kundes kravhistorik, heriblandt aktuel kravstatus, kan hjælpe salgs- og servicepersonale med at få mere viden om dette vigtige aspekt i relationen mellem forsikringsgiver og kunde. Forsikringsgivere kan også bruge kravsiderne til at registrere kritiske oplysninger hurtig vedrørende den første besked om tab og nøjagtigt dirigere kravet til det relevante personale.

Kravposttypen understøtter alle typer krav af typen Første besked om tab, så som bil, ejendom, generel skade osv. Et krav kan have overordnede krav, så alle typer kravstrukturer og hierarkier understøttes, f.eks. kan du organisere krav i kravgrupper.

Du kan bruge siden Detalje: Krav til at identificere og indsamle profil og detaljerede oplysninger om et krav. Du kan også bruge siden Detalje: Krav til at gennemgå et kravs underordnede krav og andre relaterede oplysninger, heriblandt:

- [Involverede parter](#) (på side 823)

- [Skader](#) (på side 817)

- Aktiviteter

En aktivitet kan være relateret til et krav. Du kan se alle aktiviteter, der er relateret til et krav, på siden Detalje: Krav.

- Serviceanmodninger

En serviceanmodning kan være relateret til et krav. Du kan se alle serviceanmodninger, der er relateret til et krav, på siden Detalje: Krav.

Arbejde med hjemmesiden Krav

Krav-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af krav. Siden indeholder adskillige afsnit og viser oplysninger, der er relevante for dig.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Krav-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et krav

Du kan oprette et krav ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede: Krav. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til krav](#) (på side 810) for at få flere oplysninger.

Arbejde med kravlister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til krav.

Liste: Krav	Filtre
Alle krav	Alle krav, som du kan se, uanset hvem der ejer kravet.
Nyligt ændrede: Krav	Alle krav sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Nyligt ændrede: Krav

Dette afsnit viser de krav, som du senest har ændret, sorteret efter ændringsdato. Klik på linket Vis fuld liste for at udvide listen. I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til Krav-hjemmesiden.

Tilføjelse af afsnit til din Krav-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmeside, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til Krav-hjemmesiden afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Krav-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Krav-hjemmeside

- 1 Klik på linket Rediger layout på Krav-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Krav-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om krav:

- [Felter til krav](#) (på side 810)
- [Håndtering af krav](#) (på side 810)

Håndtering af krav

Klik på et emne for at se trinvisse procedurer til følgende:

- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Sporing af overordnede krav](#) (på side 810)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser på skærmen, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om krav:

- [Arbejde med hjemmesiden Krav](#) (på side 808)
- [Felter til krav](#) (på side 810)

Sporing af overordnede krav

Tilføj det overordnede krav til feltet Overordnet krav på den underordnede kravpost for at tillade sporing af et overordnet krav.

Sådan sporer du et overordnet krav

- 1 Vælg kravet.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af et krav.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Krav.
- 3 Vælg feltet Overordnet krav på siden Redigering af krav, og vælg et krav.

Felter til krav

Brug siden Redigering: Krav til at tilføje et nyt krav eller opdatere detaljer til et eksisterende krav. Denne side viser alle felterne til et krav.

TIP: Du kan også redigere et krav på siden Liste: Krav og siden Detalje: Krav. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Kravprofil	
Kravnr.	Kravidentifikatoren.
Branche	Forsikringsområdet, så som biler, ejendom, generel skade, arbejdsulykke, liv.
Tabskode	Koden for er bestemt tab, f.eks. kan forsikringselskaber tildele 100 til bilulykker, 200 til tyveri osv.
Tabstype	Den tabstype, der er relateret til tabskoden. Eksempler på tabstype er: bilulykke, tyveri osv.
Indberetningsdato	Den dato, hvor den forsikrede indberettigede kravet i forbindelse med ulykken.
Tabdato og -tid	Datoen for ulykken eller datoen for tabet.
Valuta	Valutaen til kravet.
Lukkedato	Den dato, hvor kravet blev lukket.
Begivenhedsnr.	Det nummer, der identificerer en begivenhed. Forsikringselskaber kategoriserer typisk en katastrofe. Eksempler på begivenhedsnumre er: 1002 for orkanen Ike, 1003 for orkanen Andrew osv.
Status	Kravets status, f.eks. tabsrapport, åben eller gennemgået og lukket.
Kravdetaljer	
Type tab	Type tab, så som brand, tyveri, ulykke, vind, oversvømmelse, hagl eller andet.
Tabskategori	Den tabskategori, som de fleste forsikringselskaber bruger til at kategorisere tabet. Nogle eksempler er: A. bopæl; B. andre strukturer; C. løsøre; D. brugstab.
Sted for tab	Stedet for tabet, så som i parkeringsgarage, i storcenter osv.
Tabseløb	Det tabseløb, som kunden har lidt. Hvis totalen af et givet tab overskrider erstatningsbeløbet, skal kunden muligvis selv betalt resten.
Ansvarskilde	Kilde til det ansvar, der forårsagede kravet. Nogle eksempler er: skadelidt medarbejder, medarbejders ejendom beskadiget, skadeligt privat person, privat persons ejendom, faldulykke eller trafikulykke.
Ansvarsbeløb	Det beløb, der skal betales, hvis der er et tab.

Forsikring

Felt	Beskrivelse
Relation til forsikret	Skadelidtes relation til den forsikrede. Nogle eksempler er: arbejdsgiver, supervisor eller kollega.
Skadessted	Det sted, hvor skaden skete.
Dato for arbejdsgivers viden om skade	Den dato, hvor arbejdsgiveren blev opmærksom på en medarbejders skade.
Dato for arbejdsgivers viden om krav	Den dato, hvor arbejdsgiveren blev opmærksom på en medarbejders krav.
Antal personer skadet	Antal personer, der kom til skade i ulykken. Nogle af disse personer kan være medarbejdere og andre ikke.
Antal medarbejdere skadet	Antal medarbejdere, der kom til skade i ulykken.
Skadet legemsdel	Legemsdel, der blev beskadiget, så som hånd, ben, nakke osv.
Type skade	Typen af skade, f.eks. brandsår, fraktur, forstuvning, gentagen stress.
Kode for medicinsk skade	Koden for en bestemt sygdomsskade, så som IDC-9, IDC-10.
Arbejdsevne	Angiver, om medarbejderen stadig kan arbejde på trods af skaden.
Medarbejderklasse	En medarbejderklasse, f.eks. sekretær, manager osv.
Skadet under arbejde?	Angiver, om skaden opstod i arbejdstiden.
Hospitalsnavn	Navn på det hospital, der behandlede skadelidtes skade.
Dødstidspunkt	Tidspunkt, hvor skadelidte døde.
Politi/retsmedicinerrapportnr.	Rapportnummer for politiets eller retsmedicinens rapport vedrørende en arbejders erstatningskrav.
Kravintegration	
Ekstern system-id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger til dette krav. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om kravet, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Eksternt sidst opdateret	Sporer dato og tidspunkt for sidste eksterne opdatering af data vedr. dette krav. Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne police sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).
Kravpolice	
Police	Forsikringspolice, der er linket til dette krav.

Felt	Beskrivelse
Rapporteret af	Angivelse af den person, der rapporterede ulykken. Nogle eksempler er: navn på forsikret, fører af forsikret køretøj eller agent.
Rapportørs kontaktinfo	Kontaktoplysninger for den person, der rapporterer ulykken.
Betingelser	De betingelser, som ulykken opstod under, så som vejrforhold, f.eks. <i>Det regnede den dag.</i>
Skyldig	Identificerer den skyldige. Nogle eksempler er: forsikret fører og anden fører.
Politi/brandvæsen	Politi- eller brandstation, hvor rapporten blev skrevet.
Rapportnr.	Rapportnummer, der er relateret til ulykken.
Kommentarer	Detaljeret beskrivelse af kravet.
Beskrivelse af tab	Beskrivelse af tabet, f.eks. bil ramt af lastvogn.
Forretningskonto	Den forretningskonto, der er linket til kravet.
Adresse	Adresse, hvor kravet opstod. Adressen kan være forskellig fra nogen anden adresse i Oracle CRM On Demand og er ikke relateret til en kontakt- eller forretningsadresse eller en ejendomsadresse. Denne adresse er påkrævet og er kun relevant til denne kravpost.
By	By, hvor kravet opstod. Byen kan være forskellig fra nogen anden by i Oracle CRM On Demand og er ikke relateret til en kontakt- eller forretningsby eller en ejendomsby. Dette bynavn er påkrævet og er kun relevant til denne kravpost.
Stat	Stat (i jurisdiktioner som USA, der bruger stater) eller provins (i jurisdiktioner som Canda, der bruger provinser), hvor kravet opstod. F.eks. CA for Californien eller ON for Ontario.
Postnr.	Postnummer i USA eller andre jurisdiktioner for ulykkens lokation.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om krav:

- [Arbejde med hjemmesiden Krav](#) (på side 808)
- [Håndtering af krav](#) (på side 810)

Dækninger

Brug dækningssiderne til at oprette, opdatere og spore alle typer forsikringsdækning. Dækninger er typisk de monetære grænser og risici, der dækkes i en forsikringspolice til en kontakt.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om dækning, kan fanen Dækning være udeladt i din opsætning.

Dækning er de monetære grænser og risici, der dækkes i en forsikringspolice. For at spore dækninger til policerne kan du tilføje dem som dækninger til policen. Du kan bruge dækning til at spore alle typer dækning, så som kollision, legemsskade, brand osv. Du kan bruge dækningssiderne til at identificere og profilere dækninger ved at indsamle dækningsoplysninger, så som dækningstype, individuel grænse, samlet grænse, fradragsberettigede værdier osv.

Arbejde med hjemmesiden Dækning

Hjemmesiden Dækning er udgangspunktet for håndtering af dækningsposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Dækning-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en dækningspost

Du kan oprette en dækningspost ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede dækninger. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til dækning](#) (på side 816) for at få flere oplysninger.

Arbejde med dækningslister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til dækninger.

Liste: Dækning	Filtre
Alle dækninger	Alle dækninger, som du kan se, uanset hvem der ejer dækningen.
Nyligt ændrede dækninger	Alle dækninger med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede dækninger

Afsnittet Nyligt ændrede dækninger viser de dækninger, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Dækning-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Dækning-afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Dækning-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Dækning-hjemmeside

- 1 Klik på linket Rediger layout på Dækning-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Dækning-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om dækning:

- [Felter til dækning](#) (på side 816)
- [Håndtering af dækninger](#) (på side 815)

Håndtering af dækninger

Klik på et emne for at se trinvis procedurer til følgende:

- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om dækning:

- [Arbejde med hjemmesiden Dækning](#) (på side 814)
- [Felter til dækning](#) (på side 816)

Felter til dækning

Brug siden Redigering: Dækning til at tilføje en dækningspost eller opdatere detaljer til en eksisterende dækningspost. Denne side viser alle felterne til en dækningspost.

TIP: Du kan også redigere en dækningspost på siden Liste: Dækning og siden Detalje: Dækning. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Dækningsprofil	
Dækningsnavn	Det entydige navn for dækningen.
Police	Den police, der er linket til dækningen.
Dækning	Den dækningstype, som kunden købte i policen for at dække sit ansvar. Nogle eksempler på dækning er: kollision, universal, legemsskade, medicinudgifter.
Dækningsstatus	Dækningens status, så som Ventende, Åben og Lukket.
Valuta	Valutaen til dækningen.
Forsikret genstand	Forsikringsgenstand, der er linket til dækningsposten.
Individuel grænse	Grænsen til en individuel dækning. F.eks. kan det maksimale beløb, der kan betales for en kollision, være \$100.000.
Samlet grænse	Den samlede grænse, der kan udbetales. Hvis f.eks. den forsikrede er indblandet i en kollision mellem to biler, kan den samlede grænse, der kan udbetales under kollisionsdækningen, være begrænset til \$300.000 for begge biler.
Dækningsprodukt	Det forsikringsprodukt, der er knyttet til dækningen.
Dækningsdetalje	
Fradragsberettiget	Det beløb, som kunden skal betale først, før forsikringssselskabet betaler. (Ordet <i>fradragsberettiget</i> kaldes også <i>selvrisiko</i> i nogle lande, så som Storbritannien og Irland).
Start	Den dato, hvorfra dækningen gælder.
Slut	Den dato, hvor dækningen slutter.
Forsikret beløb	Det beløb, der er forsikret.
Dækningsintegration	
Ekstern system-id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger om dækningen. Feltet har en grænse på 50 tegn.

Felt	Beskrivelse
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om policen, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Integrations-id	Sporer integrations-id for de eksterne oplysninger om dækningsposten. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne police sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om dækning:

- [Arbejde med hjemmesiden Dækning](#) (på side 814)
- [Håndtering af dækninger](#) (på side 815)

Skader

Brug Skade-siderne til at identificere og indsamle skadesoplysninger, så som skadesbeskrivelse og skadesbeløb. *Skade* er værdiforringelse af genstand, der medfører tab i værdi. Skade bruges i forsikringskrav til at spore skaden på genstande, der dækkes i en police.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om skader, kan fanen Skade være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Skade

Hjemmesiden Skade er udgangspunktet for håndtering af skader.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Skade-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en skadespost

Du kan oprette en skadespost ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede skader. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til skade](#) (på side 819) for at få flere oplysninger.

Arbejde med skadeslister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til skader.

Liste: Skade	Filtre
Alle skader	Alle skader, som du kan se, uanset hvem der ejer skadesposten.
Nyligt ændrede-skader	Alle skader-sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede skader

Afsnittet Nyligt ændrede skader-viser de skadesposter, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Skade-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Skade afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Skade-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til din Skade-hjemmeside.

Sådan føjer du afsnit til din Skade-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Skade-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til Skade-hjemmesiden for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om skader:

- [Felter til skade](#) (på side 819)
- [Håndtering af skader](#) (på side 819)

Håndtering af skader

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om skade:

- [Arbejde med hjemmesiden Skade](#) (på side 817)
- [Felter til skade](#) (på side 819)

Felter til skade

Brug siden Redigering: Skade-til at tilføje en skadespost eller opdatere detaljer til en eksisterende skadespost. Denne side viser alle felterne til en skadespost.

TIP: Du kan også redigere skadesposter på siden Liste: Skade og siden Detalje: Skade. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Skadesprofil	
Krav	Krav, der er linket til skadesposten.
Forsikringsgenstand	Forsikret genstand, der er linket til skadesposten.
Skadesnavn	Entydigt navn for skaden. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Beskrivelse af skadet genstand	Beskrivelse af den skadede genstand, f.eks. bil BMW. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.
Skadesbeskrivelse	Beskrivelse af skaden, f.eks. <i>højre forlygte er ødelagt</i> . Feltet har en grænse

Felt	Beskrivelse
	på 16.350 tegn.
Valuta	Valutaen til skaden.
Genstand - Nr.	Nummeret på genstand, f.eks. genstand 1, genstand 2 osv. Hvis en police f.eks. omfatter tre biler, kan du nummerere bilerne, som følger: 1 er Toyota Corolla, 2 er Mazda Miata og 3 er Hyundai Pony.
Skadet genstandstype	Genstandstypen, så som motorcykel, mobile home, privat personbil, hus osv.
Overslagsbeløb	Et overslag af skadesbeløbet på den forsikrede genstand.
Skadesintegration	
Ekstern system-id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger om skadesposten. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om policen, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Integrations-id	Sporer integrations-id for de eksterne oplysninger om skadesposten. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne police sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger om skade:

- [Arbejde med hjemmesiden Skade](#) (på side 817)
- [Håndtering af skader](#) (på side 819)

Forsikringsgenstande

Brug siderne for forsikringsgenstande til at oprette, opdatere og spore konti til forsikringsgenstande. En post for forsikringsgenstande gør det muligt at gruppere kontakter sammen og konsolidere de relaterede oplysninger fra de kontakter, der er linket til forsikringsgenstanden.

En *forsikringsgenstand* er et materielt aktiv, som en kontakt eller forretningsejer har retmæssig adkomst. Ejeren køber forsikringspolice for at beskytte den fysiske genstand mod tyveri, brand og andre farer. Ordet (forsikringsgenstand) bruges også i et krav. Ejeren kan angive den forsikringsgenstand, der blev skadet i en ulykke. Du kan bruge en forsikringsgenstandspost til at spore alle typer forsikrede genstande, så som en bil, en båd, smykker, et hus osv.

Du kan bruge siderne for forsikringsgenstande til at identificere og profilere forsikringsgenstand ved at indsamle oplysninger, så som mærke, model, konstruktionsår, licensnummer osv. Du kan også bruge siderne til at gennemgå andre relaterede oplysninger. Se [Dækninger](#) (på side 813) og [Skader](#) (på side 817) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om forsikringsgenstande, kan fanen Forsikringsgenstande være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Forsikringsgenstand

Hjemmesiden Forsikringsgenstand er udgangspunktet for håndtering af poster for forsikringsgenstande.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Forsikringsgenstand. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en post for forsikringsgenstand

Du kan oprette en post for forsikringsgenstand ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede forsikringsgenstande. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til forsikringsgenstande](#) (på side 822) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over forsikringsgenstande

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives de standardlister, der er tilgængelige til forsikringsgenstande.

Liste: Forsikringsgenstand	Filtre
Alle forsikringsgenstande	Alle forsikringsgenstande, som du kan se.
Nyligt ændrede forsikringsgenstande	Alle forsikringsgenstande med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Nyligt ændrede forsikringsgenstande

Dette afsnit viser de forsikringsgenstande, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Forsikringsgenstand

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Forsikringsgenstand afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Forsikringsgenstand-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Forsikringsgenstand.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Forsikringsgenstand

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Forsikringsgenstand.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Forsikringsgenstand for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af forsikringsgenstande

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Felter til forsikringsgenstande

Brug siden Redigering: Forsikringsgenstand til at tilføje en forsikringsgenstand eller opdatere detaljer til en eksisterende forsikringsgenstand. Denne side viser alle felterne til en forsikringsgenstand.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om forsikringsgenstand på siden Liste: Forsikringsgenstand og siden Detalje: Forsikringsgenstand. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Genstandsprofil	
Police	Police, der er linket til forsikringsgenstanden.
Sekvens	Sekvensnummer for forsikringsgenstanden. Du kan f.eks. have tre biler til en police, hvor sekvensnummer 1 er for Toyota Corolla, 2 for Mazda Miata og 3 for en bil af mærket Hyundai.
Type	Genstandstypen, så som motorcykel, mobile home, privat personbil, hus osv.
Beskrivelse	En detaljeret beskrivelse af forsikringsgenstanden. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.
Beløb	Det forsikrede beløb til forsikringsgenstanden.
Valuta	Valutaen til forsikringsgenstanden.
Integration af genstand	
Ekstern id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger om kravet. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om forsikringsgenstanden, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Integrations-id	Sporer integrations-id for det eksterne system. Feltet har en grænse på 50 tegn.

Involverede parter

Brug siderne for involveret part til at oprette, opdatere og spore alle typer involverede parter. Involveret part sporer relationen mellem kontakter og krav.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om involveret part, kan fanen Involverede parter være udeladt i din opsætning.

En *involveret part* er typisk en kontakt, der er involveret i et forsikringskrav. Hver kontakt kan have en rolle i et krav. Du kan bruge fanen Involverede parter til at spore kontaktens relation til kravene. Nogle eksempler på kontakters rolle i et krav er: skadesanmelder, forsikret fører og advokat. Du kan bruge fanen Involveret part til at identificere og profilere en involveret part.

Arbejde med hjemmesiden Involveret part

Hjemmesiden Involveret part er udgangspunktet for håndtering af involverede parter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden *Involveret part*. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet *Personaliser hjemmesider*.

Oprettelse af en post for involveret part

Du kan oprette en post for involveret part ved at klikke på knappen *Ny* i afsnittet *Nyligt ændrede involverede parter*. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til involverede parter](#) (se "[Felter til involveret part](#)" på side 825) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over involverede parter

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne.

Liste: Involveret part	Filtre
Alle involverede parter	Alle involverede parter, som du kan se, uanset hvem der ejer den involverede part.
Nyligt ændrede involverede parter	Alle involverede parter med dit navn i feltet <i>Ejer</i> sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på *Ny* for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på *Håndter lister* for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden *Håndter lister* omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede involverede parter

Afsnittet *Nyligt ændrede involverede parter* viser de meddelelsesplaner, som du senest har set.

Klik på *Vis fuld liste* for at udvide listen.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden *Involveret part*

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet *Personaliser hjemmesider*, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden *Involveret part* afhængig af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din *Involveret part*-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden *Involveret part*.

*Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden *Involveret part**

- 1 Klik på *Rediger layout* på hjemmesiden *Involveret part*.

- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Involveret part for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af involverede parter

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Felter til involveret part

Brug siden Redigering: Involveret part til at tilføje en involveret part eller opdatere detaljer til en eksisterende involveret part. Denne side viser alle felterne til en involveret part.

TIP: Du kan også redigere en involveret part på siden Liste: Involveret part og siden Detalje: Involveret part. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til involveret part.

Felt	Beskrivelse
Involveret part - Profil	
Krav	Krav, der er linket til den involverede part.
Kontakt	Kontakt navn til kravet.
Navn på involveret part	Det entydige navn for den involverede part.
Rolle	Rollen for kontakten i kravene. Nogle eksempler er: modskadesanmelder, skadesanmelder, vidne, advokat og forsikret ægtefælle.

Felt	Beskrivelse
Valuta	Valutaen til den involverede part.
Rolle i ulykke	Rollen for den involverede part i ulykken. Nogle eksempler er: fører, passager, fodgænger.
Lokation	Skadesanmelders placering, når ulykken skete. Nogle eksempler er: i involveret køretøj, i ikke-involveret køretøj og fodgænger.
Detaljer: Involveret part	
Skadesoversigt	Oversigt over skaden på den involverede part. Feltet har en grænse på 250 tegn.
Skadesbeskrivelse	Detaljeret beskrivelse af skaden på den involverede part. Feltet har en grænse på 16.350 tegn.
Integration af involveret part	
Ekstern system-id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger om den involverede part. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om den involverede part, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Integrations-id	Sporer integrations-id for de eksterne oplysninger om den involverede part.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til den involverede part sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Policer

Brug policesiderne til at oprette, opdatere og spore alle typer forsikringspolicer. Policere er generelt en kontakts eller forretnings policer, som forsikringssselskaber håndterer, men de kan også spore alle policer for en kontakt eller forretning, heriblandt dem hos andre forsikringssselskaber.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af policeoplysninger, kan fanen Police være udeladt i din opsætning.

En *police* er en skriftlig aftale mellem forsikringsgiveren og policeindehaveren, hvor forsikringsgiveren forpligter sig til at yde forsikringsfordelen ved indtræffen af en forsikringsberettiget begivenhed, og hvor policeindehaveren forpligter sig til at betale præmien. Policere giver forsikringsgivere en struktur til håndtering af kontakt- og forretningsrelationer.

Policeposttypen gør det muligt for forsikringsgivere at flytte fra policecentrerede relationer til klient- og husstandscentrerede relationer ved at have adgang til policeoplysninger på højt niveau. Policeoplysningerne

(f.eks. type, status og gældende dato i Oracle CRM On Demand) understøtter etablering af klient/husstandscentrerede relationer, så som aktiviteter, krav og kalender. Du kan bruge policeposttypen til at spore alle policetyper, så som bil, ejendom og andre policetyper. En police kan have overordnede policer, og alle typer policestrukturer og hierarkier understøttes således. Disse policehierarkier understøtter gruppering af policer i policegrupper, hvilket giver fleksibilitet til at aktivere enhver policestruktur, der er brug for.

Profil og relaterede oplysninger om policer

Du kan bruge policesiderne til at identificere og indsamle profil og detaljerede oplysninger om en police. Du kan også bruge policesiderne til at gennemgå en polices underordnede policer og andre relaterede oplysninger, heriblandt:

- [Policeindehavere](#) (på side 831)
- [Krav](#) (på side 808)
- [Forsikringsgenstande](#) (på side 820)
- [Dækninger](#) (på side 813)
- **Aktiviteter.** En aktivitet kan være relateret til en police. Du kan se aktiviteter, der er relateret til en police på hjemmesiden Police. Se [Arbejde med hjemmesiden Police](#) (på side 827) for at få flere oplysninger.
- **Serviceanmodninger.** En serviceanmodning kan være relateret til en police. Du kan se serviceanmodninger, der er relateret til en police på hjemmesiden Police. Se [Serviceanmodninger](#) (på side 433) for at få flere oplysninger om serviceanmodninger.

Arbejde med hjemmesiden Police

Hjemmesiden Police er udgangspunktet for håndtering af policer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Police-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en police

Du kan oprette en police ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændret police. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til police](#) (på side 829) for at få flere oplysninger.

Arbejde med policelister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til policer.

Liste: Police

Filtre

Liste: Police	Filtre
Alle policer	Alle policer, som du kan se, uanset hvem der ejer posten.
Nyligt ændrede policer	Alle policer med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.
Mine policer	Policer med dit navn i feltet Ejer.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede policer

Afsnittet Nyligt ændrede policer viser de policer, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Police-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Police afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Police-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Police.

Sådan føjer du afsnit til din Police-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Police-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Police for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Håndtering af policer

Udfør følgende opgave for at håndtere policer: [Spring af overordnede policer](#) (på side 829).

Se følgende for trinvis procedure, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)

- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med vedhæftninger](#) (på side 160)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Sporing af overordnede policer

Tilføj den overordnede police til feltet Overordnet police på den underordnede police for at tillade sporing af en polices overordnede police.

Sådan sporer du en overordnet police

- 1 Vælg en police.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af en police.
- 2 Klik på Rediger på siden Detalje: Police.
- 3 Vælg feltet Overordnet police på siden Redigering af police, og vælg en police.

Felter til police

Brug siden Redigering: Police til at tilføje en police eller opdatere detaljer om en eksisterende police. Denne side viser alle felterne til en police.

Du kan også redigere en policepost på siden Liste: Police og siden Detalje: Police. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

TIP: Du kan angive policehierarkier, hvor en police er underordnet en anden police, ved at vælge en overordnet police i en policepost. Se [Sporing af overordnede policer](#) (på side 829) for at få flere oplysninger om sporing af overordnede policer.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle af felterne til police.

Felt	Beskrivelse
Policeprofil	
Policentr.	Policenummer, der normalt genereres af

Felt	Beskrivelse
	policer systemet.
Policetype	Policetypen, så som bil, ejendom, generel skade, arbejdsulykke eller liv.
Status	Policestatus, så som ny forretning, gældende, ventende, opsagt, fornyelse eller tilbud.
Understatus	Policens understatus, så som ikke afsendt, mæglergennemgang, annulleret eller udløbet.
Valuta	Valutaen til policen.
Gældende dato	Den dato, hvorfra policen gælder.
Udløbsdato	Den dato, hvor policen udløb.
Annuleringsdato	Den dato, hvor policen blev annulleret.
Sats - Stat	Den sats, der kan anvendes på en police i en bestemt stat.
Sats - Plan	Satsplanen til denne police. Hvert forsikrings selskab kan have forskellige satsniveauer til en police. Nogle eksempler er: 01, 02, 03 osv.
Ejer	Ejeren af policeposten. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
Policeintegration	
Ekstern system-id	Sporer den eksterne kilde-id for de eksterne oplysninger om policen. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om policen, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv.
Integrations-id	Sporer integrations-id for de eksterne oplysninger om policen. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne police sidst blev opdateret fra den eksterne kilde.
Policeagent	

Felt	Beskrivelse
Primært agentur	Det primære agentur, der initierede policen.
Primær agent	Den primære agent, der håndterer policen.
Henvisningskilde	Henvisningskilden, så som internet, direct mail, bladannonce og klienthenvisning.
Fremskafferkode	Kode for den person, der bragte denne police til forsikringsgiveren.
Pålydende	Det beløb, der er anført på forsikringspolicen, og som skal betales ved død eller forfald.
Samlet præmie	Den samlede præmie til denne police.
Faktureringsstatus	Status for fakturering af policen, så som faktureret, bortfaldet eller betalt.
Fakturaforfaldsdato	Datoen, hvor policefakturaen forfalder.
Løbetid	Policens løbetid, f.eks. 1 år, 2 år osv.
Policebetalingsmåde	Den metode, som kunden bruger til at betale for policen, så som kontant, debiteret, check eller elektronisk betalingsoverførsel.

Policeindehavere

Brug siderne for policeindehaver-til at oprette, opdatere og spore alle typer policeindehavere. En *policeindehaver* er typisk den kontakt, der ejer den police, som forsikringssselskabet håndterer.

En policeindehaverpost bruges til at spore relationen mellem kontakter og policer. Den indsamler alle rolletyper, som kontakten kan have i en police. Eksempler på roller er: forsikret, primær fører, begunstiget osv. Du kan oprette andre roller efter behov. Se Oprettelse og redigering af felter for at få oplysninger om opsætning af felter og feltværdier.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om policeindehaver, kan fanen Policeindehavere være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Policeindehaver

Hjemmesiden Policeindehaver-er udgangspunktet for håndtering af policeindehavere.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Policeindehaver. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en policeindehaver

Du kan oprette en policeindehaver ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændrede policeindehavere. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til policeindehaver](#) (på side 833) for at få flere oplysninger.

Arbejde med policeindehaverlister

Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til policeindehavere.

Liste: Policeindehaver	Filtre
Alle policeindehavere	Alle policeindehavere, som du kan se, uanset hvem der ejer policeindehaveren.
Nyligt ændrede policeindehavere	Alle policeindehavere sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede policeindehavere

Afsnittet Nyligt ændrede policeindehavere viser de policeindehavere, som senest er ændret.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Policeindehaver

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du muligvis tilføje yderligere afsnit til hjemmesiden Policeindehaver afhængigt af de afsnit, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige til visning på din Policeindehaver-hjemmeside.

I følgende procedure beskrives, hvordan afsnit føjes til hjemmesiden Policeindehaver.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Policeindehaver

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Policeindehaver.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Policeindehaver for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af policeindehavere](#) (på side 833)
- [Felter til policeindehaver](#) (på side 833)

Håndtering af policeindehavere

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med hjemmesiden Policeindehaver](#) (på side 831)
- [Felter til policeindehaver](#) (på side 833)

Felter til policeindehaver

Brug siden Redigering: Policeindehaver til at tilføje en policeindehaver eller opdatere detaljer om en eksisterende policeindehaver. Denne side viser alle felterne til en policeindehaver.

TIP: Du kan også redigere oplysninger om policeindehaver på siden Liste: Policeindehaver og siden Detalje: Policeindehaver. Se [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112) for at få flere oplysninger om opdatering af poster.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Policeindehaver - Profil	

Felt	Beskrivelse
Police	Den police, der er linket til policeindehaveren.
Kontaktholder	Kontaktnavnet til policen.
Navn på policeindehaver	Det entydige navn for policeindehaveren.
Rolle	Rollen for kontakten i policen. Nogle eksempler er: forsikret, primær fører og begunstiget.
Valuta	Valutaen til policeindehaveren.
Forsikret type	Forsikret type til hver kontakt i policen, så som primær eller sekundær.
Procentdel	Procentdel af policen, som indehaveren ejer. Til en livsforsikringspolice kan kunder f.eks. modtage policens provenu på basis af denne procentdel.
Integration af policehaver	
Ekstern system-id	Ekstern kilde-id for de eksterne oplysninger om policeindehaveren. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Ekstern kilde	Kilden til de eksterne oplysninger om policeindehaveren, f.eks. applikationsnavn, databasenavn, integrationsnavn osv. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Integrations-id	Integrations-id for de eksterne oplysninger om policeindehaveren. Feltet har en grænse på 50 tegn.
Eksternt sidst opdateret	Dato og tidspunkt, hvor dataene til denne policeindehaver sidst blev opdateret (fra den eksterne kilde).

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Arbejde med hjemmesiden Policeindehaver](#) (på side 831)

Mæglerprofil

Fanen Mæglerprofil repræsenterer forsikringsmæglere, der sælger eller servicerer forsikringsprodukter. Hvert år mødes den partneransvarlige normalt med hver mægler og opretter en ny mæglerprofil for året. Mæglerprofilen indsamler demografiske oplysninger om en mægler for et bestemt år.

Mæglerprofilsiderne i Oracle CRM On Demand gør det muligt at indsamle demografiske oplysninger om partneren, så som mæglernavn, adresse, telefonnumre, faxnummer, website, omsætning, beskrivelse af forretning osv. Mæglerprofilen er underordnet partneren. Se [Partnere](#) (på side 490) for at få flere oplysninger om partnere.

Arbejde med hjemmesiden Mæglerprofiler

Hjemmesiden Mæglerprofil er udgangspunktet for håndtering af mæglerprofiler.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af hjemmesiden Mæglerprofil. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en mæglerprofil

Du kan oprette en mæglerprofil ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Nyligt ændret: Mæglerprofil. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til mæglerprofil](#) (på side 837) for at få flere oplysninger.

Arbejde med lister over mæglerprofiler

Afsnittet Lister: Mæglerprofiler viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til mæglerprofiler:

Mæglerprofilliste	Beskrivelse
Alle: Mæglerprofiler	Viser alle poster, som du kan se, uanset hvem der ejer listen. Den filtrerer ikke mæglerprofiler.
Nyligt ændrede: Mæglerprofiler	Filtrerer alle mæglerprofiler sorteret efter ændringsdato.
Alle nationale: Mæglerprofiler	Filtrerer alle mæglerprofiler, hvor underkanal er sat til National.
Mine: Mæglerprofiler	Filtrerer mæglerprofiler med dit navn i feltet Ejer.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af afsnittet Mine nyligt ændrede: Mæglerprofiler

Dette afsnit viser de mæglerprofiler, som du ejer, og som blev ændret for nyligt. Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til hjemmesiden Mæglerprofiler

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til hjemmesiden Mæglerprofiler:

- Lister: Mæglerprofiler
- Mine nyligt ændrede: Mæglerprofiler
- Mine: Mæglerprofiler
- Alle nationale: Mæglerprofiler.

Sådan føjer du afsnit til hjemmesiden Mæglerprofiler

- 1 Klik på Rediger layout på hjemmesiden Mæglerprofiler.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Mæglerprofiler for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden. Klik dernæst på Gem.

Håndter mæglerprofiler

Se [Arbejde med poster](#) (på side 49) for yderligere procedurer, der er fælles for alle poster.

Se følgende for trinvis procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Felter til mæglerprofil

Brug siden Redigering af mæglerprofil til at tilføje en mæglerprofil eller opdatere detaljer til en eksisterende mæglerprofil. Denne side viser alle felterne til en mæglerprofil.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Demografiske oplysninger	
Navn på mæglerprofil	Navnet på mæglerprofilen. Du skal sørge for, at du følger de navngivningsregler, som firmaet har konfigureret til forkortelser, store og små bogstaver osv., for at undgå dubletposter.
Partner	Navnet på mægleren med denne profil.
Underkanal	Beskrivelse af mæglerens dækning. Indstillingerne omfatter: Globale, Lokale, Nationale, Regionale og Grossister.
Segmentering	Beskrivelse af mæglersegmenteringen. Indstillingerne omfatter: Kommerciel, Vækst og Detail.
År for mæglerprofil	Det år, som en mæglerprofil er gyldigt i.
Telefonnr.	Mæglerens telefonnummer.
Faxnr.	Mæglerens faxnummer.
Website	URL-adressen til mægleren.
Land	Det land, som mægleren er baseret i.
Adresse 1	Adressen på mæglerlokationen.
Adresse 2	Adressen på mæglerlokationen.
By	Den by, som mægleren er baseret i.
Provins	Stat (i jurisdiktioner som USA, der bruger stater) eller provins (i jurisdiktioner som Canda, der bruger provinser), hvor mægleren befinder sig, f.eks. CA for Californien eller ON for Ontario.
Postnr.	Postnummer i USA eller andre jurisdiktioner for mæglerens lokation.

Forsikring

Felt	Beskrivelse
Diverse	
Firmaoversigt	Oversigt over mægleren.
Firmas historiske og fremtidige vækst	Beskrivelse af mæglerens historiske og fremtidige vækst.
Salgsområde/regional struktur	Beskrivelse af mæglerens salgsområde og regionale struktur.

12 Automotive

Oracle CRM On Demand indeholder følgende posttyper, som indeholder oplysninger om automobiler:

- **Køretøjer.** Brug disse sider til at spore salgshistorik og servicehistorik over køretøjer.
- **Forhandlere.** Brug disse sider til at håndtere forhandleroplysninger.

Bemærk: Disse posttyper er kun tilgængelige i Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Forhandlere

Brug forhandlerhjemmesider til at oprette, opdatere og spore forhandlerposter.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af forhandleroplysninger, kan fanen Forhandler være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Forhandler

Forhandler-hjemmesiden er udgangspunktet for håndtering af forhandlere.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Forhandler-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af en forhandler

Du kan oprette en forhandler ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste forhandlere. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til forhandler](#) (på side 842) for at få flere oplysninger.

Arbejde med Forhandlerlister

Afsnittet Lister: Forhandler viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til forhandlere.

Liste: Forhandler	Filtre
Alle forhandlere	Alle forhandlere, som du kan se, uanset hvem der ejer

Liste: Forhandler	Filtre
	forhandleren.
Mine forhandlere	Forhandlere med dit navn i feltet Ejer.
Nyligt ændrede forhandlere	Alle forhandlere med dit navn i feltet Ejer sorteret efter ændringsdato.

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede forhandlere

Afsnittet Mine nyligt viste forhandlere viser de forhandlere, som du senest har set.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Visning af forhandlerrelaterede salgsmuligheder

Afsnittet Forhandlerrelaterede salgsmuligheder viser de øverste salgsmuligheder, som du er tildelt.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen over forhandlerrelaterede salgsmuligheder.

Tilføjelse af afsnit til din Forhandler-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Forhandler-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede forhandlere
- Nyligt ændrede forhandlere
- Mine nyligt oprettede forhandlere
- Mine nyligt ændrede forhandlere
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Forhandler-hjemmeside).

Sådan føjer du afsnit til din Forhandler-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Forhandler-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout til hjemmesiden Forhandler for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.

- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om forhandler:

- [Felter til forhandler](#) (på side 842)
- [Håndtering af forhandlere](#) (på side 841)

Håndtering af forhandlere

Udfør følgende opgaver for at håndtere forhandlere:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Håndtering af kalendere og aktiviteter](#) (på side 201)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om forhandler:

- [Forhandlere](#) (på side 839)
- [Felter til forhandler](#) (på side 842)
- [Arbejde med hjemmesiden Forhandler](#) (på side 839)
- [Rapporter](#) (på side 927)

Felter til forhandler

Brug siden Redigering af forhandler til at tilføje en forhandler eller opdatere detaljer til en eksisterende forhandler. Denne side viser alle felterne til en forhandler.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om forhandler	
Navn	Navn på bilforhandleren. Grænsen er på 100 tegn.
Telefonnr.	Forhandlerens telefonnummer.
Type: Forhandler	Forhandlertypen, f.eks. lastvognsforhandler. Grænsen er på 20 tegn.
Site	Forhandlerens website. Grænsen er på 50 tegn.
E-mail	Forhandlerens kontakt-e-mail-adresse. Grænsen er på 50 tegn.
BEMÆRK: Følgende fakturerings- og forsendelsesadressefelter er ikke tilgængelige som standard. Firmaadministratoren skal konfigurere dem på siden Detalje: Forhandler som en del af et ekstra afsnit. Se Tilpasning af layout af statisk side for at få flere oplysninger om opsætning af detaljesider.	
Faktureringsadresse 1, 2, 3	Forhandlerens faktureringsadresse. BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er faktureringsadressen skrivebeskyttet, og adressefelterne ændres, så de opfylder kravene til fælles adresser. Se Adresser for at få flere oplysninger om fælles adresser.
Faktureringsby	Ingen.
Faktureringsland	Land, der er angivet i forhandlerens faktureringsadresse. Standard gyldige værdier er navnene på alle lande i verden. Den gyldige værdi til Amerika er <i>USA</i> . Oracle CRM On Demand tillader ikke ændring af gyldige værdier til dette felt. Sørg for, at importdataene matcher de gyldige værdier til dette felt, før data importeres. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.
Faktureringspostboks/sorteringskode	Hvis filen indeholder adresser, der ikke er amerikanske, kan du mappe følgende adresseelementer til dette felt: Colonia/Section, CEDEX-kode, Adresse 4, URB og Township. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.
Faktureringsprovinns	Hvis filen indeholder adresser, der ikke er amerikanske, kan du mappe følgende adresseelementer eller de ækvivalente for den amerikanske stat til dette felt: MEX Stat, BRA Stat, Sogn, Del af territorium, Ø, Præfektur, Region, Emirat og Oblast. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.

Felt	Beskrivelse
Fakturering - US-stat	Standard gyldige værdier er standardforkortelser på to bogstaver til alle amerikanske stater (alle med store bogstaver). Oracle CRM On Demand tillader ikke ændring af de gyldige værdier til dette felt. Sørg for, at importdataene matcher de gyldige værdier til dette felt, før data importeres.
Faktureringspostnr.	Ingen.
Forsendelsesadresse 1, 2, 3	Forhandlerens forsendelsesadresse. Se Om lande og adressemapping for at få oplysninger om, hvordan adressefelter mappes på landebasis. BEMÆRK: Hvis fælles adresser er konfigureret til firmaet, er forsendelsesadressen skrivebeskyttet, og adressefelterne ændres, så de opfylder kravene til fælles adresser. Se Adresser for at få flere oplysninger om fælles adresser.
Forsendelsesby	Ingen.
Forsendelsesland	Standard gyldige værdier er navnene på alle lande i verden. Den gyldige værdi til Amerika er <i>USA</i> .. Oracle CRM On Demand tillader ikke ændring af gyldige værdier til dette felt. Sørg for, at importdataene matcher de gyldige værdier til dette felt, før data importeres. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.
Forsendelsespostboks/sorteringskoder	Hvis filen indeholder adresser, der ikke er amerikanske, kan du mappe følgende adresseelementer til dette felt: Colonia/Section, CEDEX-kode, Adresse 4, URB og Township. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.
Forsendelsesprovinser	Hvis filen indeholder adresser, der ikke er amerikanske, kan du mappe følgende adresseelementer eller de ækvivalente for den amerikanske stat til dette felt: MEX Stat, BRA Stat, Sogn, Del af territorium, Ø, Præfektur, Region, Emirat og Oblast. Se Om lande og adressemapping for at få flere oplysninger.
Forsendelse - US-stat	Standard gyldige værdier er standardforkortelser på to bogstaver til alle amerikanske stater (alle med store bogstaver). Oracle CRM On Demand tillader ikke ændring af de gyldige værdier til dette felt. Sørg for, at importdataene matcher de gyldige værdier til dette felt, før data importeres.
Forsendelsespostnr.	Ingen.
Yderligere oplysninger	
Status	Forhandlerens status, f.eks. Aktiv.
Overordnet forhandler	Den overordnede forhandler for den aktuelle forhandlerpost.
Valuta	Valutaen.

Felt	Beskrivelse
Prioritering	Prioriteringen af en forhandler i forhold til andre forhandlere, typisk til salgs- eller serviceformål. Grænsen er på 22 tegn.
Ejer	Ejeren af forhandlerposten. Generelt kan ejeren af en post opdatere posten, overføre posten til en anden ejer eller slette posten. Firmaadministratoren kan imidlertid justere adgangs niveauer for at begrænse eller udvide en brugers adgang. Værdien i feltet Ejer påvirker de poster, der medtages i rapporter, som du eller dine managere kører fra siderne Rapporter og Instrumentbræt. Afhængig af den postejertilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejertilstande.
URL	Forhandlerens URL (Universal Resource Locator). Grænsen er på 100 tegn.
Site for overordnet	Overordnet forhandlers website. Grænsen er på 50 tegn.
Stadie	Fase i ansøgnings- og kontraktprocessen for forhandleren. Standardværdier er: Aktiv, Ansøgning venter, Kandidat og Kontrakt venter.

Tilpassede felter

BEMÆRK: Firmaadministratorer med rolle, der omfatter privilegiet Tilpas applikation, opretter typisk tilpassede felter.

Et tilpasset felt, der oprettes i en kontopost, vises som det samme tilpassede felt i forhandlerposten, da en forhandlerpost arver et tilpasset felt i en kontopost. Et tilpasset felt, der er oprettet i en forhandlerpost, vises imidlertid ikke automatisk i kontoposten.

Hvis du vil se det samme tilpassede felt i både visningen Konto og visningen Forhandler, kan firmaadministratoren oprette det tilpassede felt i kontoposten og gøre det synligt i både visningen Konto og visningen Forhandler.

Hvis du ikke vil se det samme tilpassede felt i både visningen Konto og visningen Forhandler, kan firmaadministratoren oprette det kontospecifikke tilpassede felt i kontoposten og kun gøre det tilpassede felt synligt i visningen Konto.

Se [Om tilpassede felter](#) for at få flere oplysninger om tilpassede felter.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om forhandler:

- [Forhandlere](#) (på side 839)
- [Arbejde med hjemmesiden Forhandler](#) (på side 839)
- [Håndtering af forhandlere](#) (på side 841)

Køretøjer

Brug siderne for køretøjer til at oprette, opdatere og spore køretøjer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig. Hvis dit jobansvar ikke omfatter sporing af oplysninger om køretøjer, kan fanen Køretøjer være udeladt i din opsætning.

Arbejde med hjemmesiden Køretøj

Hjemmesiden Køretøj er udgangspunktet for håndtering af køretøjer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren kan tilpasse layoutet af Køretøj-hjemmesiden. Desuden kan du tilføje afsnit til siden og fjerne afsnit fra siden, hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider.

Oprettelse af et køretøj

Du kan oprette et køretøj ved at klikke på knappen Ny i afsnittet Mine nyligt viste køretøjer. Se [Oprettelse af poster](#) (på side 53) og [Felter til køretøj](#) (på side 853) for at få flere oplysninger.

Arbejde med køretøjslister

Afsnittet Lister: Køretøj viser et antal lister. Oracle CRM On Demand leveres med en række standardlister. Alle standardlister er offentlige. Du og dine managere kan oprette yderligere lister, som er baseret på forskellige kriterier.

I følgende tabel beskrives standardlisterne til køretøjer.

Liste: Køretøj	Filtre
Alle køretøjer	Alle køretøjer sorteret efter stelnummer
Alle nyligt ændrede køretøjer	Alle køretøjer sorteret efter ændringsdato

Klik på listenavnet for at se en liste.

Klik på Ny for at oprette en ny liste. Se [Oprettelse og uddybelse af lister](#) (på side 129) for at få flere oplysninger om oprettelse af lister.

Klik på Håndter lister for at gennemgå alle tilgængelige lister, oprette en ny liste eller se, redigere eller slette en eksisterende liste. Siden Håndter lister omfatter også de standardlister, der leveres med Oracle CRM On Demand. Listerne er skrivebeskyttede, så du kan ikke redigere eller slette dem.

Visning af nyligt ændrede køretøjer

Afsnittet Mine nyligt ændrede køretøjer viser de køretøjer, som du senest har set.

Visning af køretøjsrelaterede serviceanmodninger

Dette afsnit viser følgende oplysninger:

- **Service nr.** Serviceanmodninger, som du er tildelt. Klik på SA-nr. for at gennemgå serviceanmodningen.
- **Emne.** Serviceanmodningens titel.
- **Aktiv.** Det aktiv, der svarer til serviceanmodningen.
- **Vis fuld liste.** Udvider listen over køretøjsrelaterede serviceanmodninger.

Klik på Vis fuld liste for at udvide listen.

Tilføjelse af afsnit til din Køretøj-hjemmeside

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje nogle af eller alle følgende afsnit til Køretøj-hjemmesiden:

- Nyligt oprettede køretøjer
- Nyligt ændrede køretøjer
- Mine nyligt oprettede køretøjer
- Mine nyligt ændrede køretøjer
- Et eller flere rapportafsnit (firmaadministratoren kan gøre rapportafsnit tilgængelige til fremvisning på din Køretøj-hjemmeside).

Fuldfør følgende opgave for at tilføje afsnit til Køretøj-hjemmesiden.

Sådan føjer du afsnit til din Køretøj-hjemmeside

- 1 Klik på Rediger layout på Køretøj-hjemmesiden.
- 2 Klik på pilene på siden Layout af hjemmesiden Køretøj for at tilføje eller fjerne afsnit og organisere afsnittene på siden.
- 3 Klik på Gem.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om køretøj:

- [Felter til køretøj](#) (på side 853)
- [Håndtering af køretøjer](#) (på side 847)

Håndtering af køretøjer

I følgende emner beskrives valgfri konfiguration, der kan udføres af firmaadministratoren, når køretøjer håndteres i Oracle CRM On Demand:

- [Aktivering af en køretøjsprodukttype](#) (på side 849)
- [Aktivering af køretøjstilknytning på serviceanmodninger](#) (på side 848)

Klik på et emne for at se trinvisse procedurer til følgende:

- [Opdatering af ejerskab af køretøj](#) (på side 850)
- [Sporing af serviceanmodninger til køretøjer](#) (på side 850)
- [Sporing af historikker over køretøjer](#) (på side 851)
- [Sporing af servicehistorikker over køretøjer](#) (på side 851)
- [Sporing af finansielle oplysninger til køretøjer](#) (på side 852)

BEMÆRK: Denne funktion er ikke en del af standardapplikationen, så den er muligvis ikke tilgængelig i din version af Oracle CRM On Demand.

Se følgende for trinvisse procedurer, der er fælles for mange posttyper:

- [Oprettelse af poster](#) (på side 53)
- [Opdatering af postdetaljer](#) (på side 112)
- [Linkning af poster til din valgte post](#) (på side 114)
- [Arbejde med lister](#) (på side 123)
- [Arbejde med poster](#) (på side 49)
- [Tilføjelse af noter](#) (på side 156)
- [Overførsel af ejerskab til poster](#) (på side 146)
- [Sporing af aktiver](#) (på side 296) (inkl. linkning af køretøjer til konti)
- [Vedhæftning af filer og URL'er til poster](#) (på side 163)
- [Visning af revisionsspor til poster](#) (på side 177)
- [Sletning og gendannelse af poster](#) (på side 174)
- [Sporing af aktiver](#) (på side 296) (inkl. linkning af køretøjer til konti)
- [Omdøbning af posttyper](#)

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse Oracle CRM On Demand på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i lister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i online-hjælpen.

Afhængigt af dit adgangsniveau kan du muligvis ikke udføre alle procedurer, der er beskrevet i listen ovenfor.

TIP: I standardapplikationen medtages køretøjer i listerne over porteføljekonti i Oracle CRM On Demand. Hvis administrator imidlertid markerer afkrydsningsfeltet Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på firmaprofilen, medtages køretøjer ikke i listerne over porteføljekonti.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om køretøj:

- [Køretøjer](#) (på side 845)
- [Felter til køretøj](#) (på side 853)
- [Arbejde med hjemmesiden Køretøj](#) (på side 845)
- [Rapporter](#) (på side 927)

Aktivering af køretøjstilknøtning på serviceanmodninger

Standardlayoutet til serviceanmodning viser ikke tilknøtning af køretøj. Firmaadministratoren kan imidlertid konfigurere et tilpasset layout til serviceanmodningsside ved at fuldføre følgende procedure.

Sådan får du vist køretøjstilknøtning på en serviceanmodningspost

- 1 Klik på Admin., klik på Applikationstilpasning, klik på Serviceanmodninger, og klik på Layout af siden Serviceanmodning fra en hvilken som helst side.
 - 2 Gør et af følgende i listen Sidelayout:
 - Klik på linket Rediger til et eksisterende layout for at ændre det.
 - Klik på knappen Nyt layout for at oprette et nyt layout.
 - Klik på linket Kopier for at kopiere et eksisterende layout.Guiden Sidelayout vises.
- BEMÆRK:** Antallet af trin i guiden Sidelayout kan være forskelligt, afhængigt af det Sidelayout-link, som du klikker på.
- 3 Indtast et navn til layoutet og en beskrivelse i Trin 1: Layoutnavn (valgfrit).
 - 4 Vælg feltkarakteristika efter behov i Trin 2: Feltopsætning.
 - 5 Sørg for, at feltet Køretøj er tilgængeligt på Layout af siden Serviceanmodning i trin 3: Feltlayout.
 - 6 Klik på Afslut for at afslutte guiden.
Du skal nu tildele det nye tilpassede layout til en brugerrolle vha. guiden Rollestyring.
 - 7 Klik på Admin., klik på Brugerstyring og adgangskontrol, og klik dernæst på Rollestyring:
 - 8 Find den rolle, som du vil tildele det tilpassede sidelayout til, og klik på Rediger.
 - 9 Ret sidelayoutnavnet til det tilpassede sidelayout til serviceanmodningsposten i trin 6 i guiden.
 - 10 Klik på Afslut for at afslutte guiden.

BEMÆRK: Ved at aktivere køretøjstilknøytning kan du også opdatere layout af søgesiden til køretøj for at ændre det tilknøytningssudvalg, som en bruger ser. Se Håndtering af søgelayoout for at få flere oplysninger.

Aktivering af en køretøjsprodukttype

Firmaadministratoren bruger normalt indholdsstyringsdelen i administrationsværktøjet for at tilføje produkter. Til køretøjer kan administratoren opdatere produktposten med feltet Produkttype sat til Køretøj. Bemærk, at produkttypen til køretøjsposter ikke vises i standardlayoutet til produktet. Firmaadministratoren kan oprette et tilpasset produktsidelayout og aktivere produkttypen til et køretøj ved at fuldføre trinnene i følgende procedure.

Sådan viser du produkttypen til en køretøjspost

- 1** Klik på Admin., klik på Applikationstilpasning, klik på Produkt, klik på Produktsidelayout fra enhver side, og kopier produktsidens standardlayout til et nyt layout.
- 2** Udfyld guiden Sidelayout til produktet:
 - a** Angiv et navn til layoutet i trin 1.
 - b** Marker feltet Påkrævet til produkttypen i trin 2.
 - c** Sørg for, at feltet Produkttype er vist i afsnittet Nøgleoplysninger om produkt til højre på trin 3.
 - d** Klik på Afslut for at afslutte guiden.
- 3** Tildel det nye tilpassede layout til en brugerrolle, som påkrævet, vha. guiden Rollestyring.
 - a** Klik på Admin., klik på Brugerstyring og adgangskontrol, og klik dernæst på Rollestyring:
 - b** Find den rolle, som du vil tildele til det tilpassede produktsidelayout, og klik på Rediger.
 - c** Ret sidelayoutnavnet til det tilpassede produktsidelayout til produktposten i trin 6 i guiden.
 - d** Klik på Afslut for at afslutte guiden.

Den bruger, hvis rolle du har ændret, kan oprette en produktpost med feltet Produkttype vha. funktionaliteten Indholdsstyring. Se Opsætning af firmaprodukter for at få flere oplysninger om tilføjelse af produkter.

Se Opsætning af firmaprodukter for at få flere oplysninger.

Sporing af serviceanmodninger til køretøjer

Når du vil gennemgå, opdatere eller oprette en serviceanmodning til et køretøj, skal du opdatere posten for køretøjet eller oprette serviceanmodningen til det tilknyttede køretøj.

Sådan sporer du serviceanmodningen til et køretøj

- 1 Vælg det køretøj, som du vil spore.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få oplysninger om valg af køretøjer.

- 2 Rul ned på siden Detalje: Køretøj, og klik på Ny i titellinjen Serviceanmodning.

BEMÆRK: Når en serviceanmodning oprettes, giver valg af en forhandler brugeren mulighed for at skifte fra søgning efter alle kontakter til søgning efter kontakter til den relaterede forhandler. Filteret kan ændres til at køre en forespørgsel efter behov.

- 3 Udfyld oplysningerne på siden Redigering: Serviceanmodning.

I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til servicehistorikker.

Felt	Kommentarer
Servicenr.	Oracle CRM On Demand genererer dette nummer.
Emne	Titel på eller kort beskrivelse af denne aktivitet.
Prioritet	Serviceanmodningens prioritet, så som 1 - Hurtigst muligt, 2 - Høj eller 3 - Mellem.
Status	Serviceanmodningens status, så som Åbnet, Ventende eller Lukket.
Åbningstidspunkt	Angiver det tidspunkt, hvor serviceanmodningen blev åbnet. Oracle CRM On Demand genererer dette nummer.
Kontakt	Den kontakt, der er relateret til serviceanmodningen.
Forhandler	Den forhandler, der er relateret til serviceanmodningen.
Ejer	Ejeren af serviceanmodningen.

BEMÆRK: Når en serviceanmodning oprettes, ændrer valg af en forhandler alle kontakter til kun de kontakter, der er knyttet til forhandleren som standard. Filteret kan ændres til at forespørge efter alle kontakter.

Opdatering af ejerskab af køretøj

Når et køretøj sælges, skal du opdatere posten for køretøjet for at spore ejerskab af køretøjet.

- 1 Vælg køretøjet.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af køretøjer.

- 2 Klik på Rediger i titellinjen på siden Detalje: Køretøj.
Se [Felter til køretøj](#) (på side 853) for at få oplysninger om felterne på siden Detaljer: Køretøj.
- 3 Opdater feltet Ejet af i posten Køretøj på siden Redigering af køretøj.
- 4 Gem posten:
 - Klik på Gem for at gemme posten, og åbn dernæst siden Detalje: Køretøj (hvor du kan linke oplysninger til denne post).
 - Klik på Gem & Nyt køretøj for at gemme posten, og åbn dernæst siden Rediger (hvor du kan oprette endnu en post for køretøj).

Sporing af historikker over køretøjer

Når du vil gennemgå, opdatere eller oprette en salgshistorik til et køretøj, skal du opdatere posten for køretøjet.

Sådan sporer du køretøjets salgshistorik

- 1 Vælg køretøjet.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af køretøjer.
- 2 Rul ned til afsnittet Salgshistorik på siden Detalje: Køretøj, og klik på Tilføj i titellinjen.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Salgshistorik ikke er synligt på detaljesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Salgshistorik til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
- 3 Udfyld oplysningerne på siden Redigering af salgshistorik.
I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til salgshistorikker.

Felt	Kommentarer
Salgsnr.	Systemgenereret nummer.
Valutakode	Standardangives til din valuta.
Ejers fornavn	Når du vælger efternavnet, udfyldes dette felt.
Ejers efternavn	Ejeren af køretøjet.

- 4 Gem posten.

Sporing af servicehistorikker over køretøjer

Når du vil gennemgå, opdatere eller oprette en servicehistorik til et køretøj, skal du opdatere posten for køretøjet. Servicehistorikken kan omfatte serviceanmodninger og andre services, der er relateret til køretøjet.

Sådan sporer du køretøjets servicehistorik

- 1 Vælg køretøjet.

Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af køretøjer.

- 2 Rul ned på siden Detalje: Køretøj, og klik på Tilføj i titellinjen Servicehistorik.

BEMÆRK: Hvis afsnittet Servicehistorik ikke er synligt på detaljesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Servicehistorik til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

- 3 Udfyld oplysningerne på siden Redigering af servicehistorik.

I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til servicehistorikker.

Felt	Kommentarer
Servicehistoriknr.	Servicehistoriknummer, som har en grænse på 30 tegn. Oracle CRM On Demand genererer dette nummer.
SA-nr.	Serviceanmodningspost, der er linket til denne servicehistorik. Grænsen er på 64 tegn.
Ejers efternavn	Ejeren af køretøjet. Grænsen er på 50 tegn.
Servicedato	Standard er dags dato.
Valutakode	Standard angives til din valuta. Grænsen er på 20 tegn.
Servicenavn	Et navn eller nummer, der er linket til servicehistorikposten. Grænsen er på 100 tegn.
Mærke	Køretøjets producent eller mærkenavn. Skrivebeskyttet.
Ejers fornavn	Når du vælger efternavnet, udfyldes dette felt. Grænsen er på 50 tegn.
Serviceudbyder	Forhandler eller anden serviceudbyder, der servicerede køretøjet. Grænsen er på 100 tegn.
Beskrivelse	Feltet har en grænse på 16.350 tegn.

- 4 Gem posten.

Sporing af finansielle oplysninger til køretøjer

Du kan spore de finansielle oplysninger til et køretøj.

Sådan sporer du finansielle oplysninger til et køretøj

- 1 Vælg køretøjet.
Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få instruktioner om valg af køretøjer.
- 2 Rul ned på siden Detalje: Køretøj, og klik på Tilføj i titellinjen Finansielle oplysninger.
BEMÆRK: Hvis afsnittet Finansielle oplysninger ikke er synligt på detaljesiden, skal du klikke på linket Rediger layout i øverste højre hjørne af siden og føje afsnittet Finansielle oplysninger til sidelayoutet. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
- 3 Udfyld oplysningerne på siden Redigering af finansielle oplysninger.
I følgende tabel beskrives nogle feltoplysninger til finansielle oplysninger.

Felt	Kommentarer
Finansieringsdetaljer.	Systemgenereret nummer. Grænsen er på 15 tegn.
Finansieringsudbyder	Grænsen er på 30 tegn.

Felter til køretøj

Brug siden Redigering af køretøj til at tilføje et køretøj eller opdatere detaljer til et eksisterende køretøj. Denne side viser alle felterne til et køretøj.

BEMÆRK: Firmaadministratorer kan tilpasse applikationen på en række måder, f.eks. ændre navne til posttyper, felter og indstillinger i valglister. De oplysninger, som du ser, kan derfor være forskellige fra de standardoplysninger, der beskrives i denne tabel.

Følgende tabel indeholder yderligere oplysninger om nogle felter.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om køretøj	
Stelnr.	Køretøjets stelnummer. Grænsen er på 100 tegn.
Mærke	Køretøjets producent eller mærkenavn. Standardværdier omfatter: Metro Motors, Toyota og Ukendt mærke.
Model	Køretøjets model. Standardværdier er: 4Runner og Tacoma.
År	Det år, hvor køretøjet blev produceret. Det er en numerisk valgliste og ikke-numeriske tegn accepteres ikke.
Produktnavn	Navn på produktet. Firmaadministratoren bruger normalt funktionaliteten Indholdsstyring for at tilføje produkter. Til køretøjer kan firmaadministratoren opdatere produktposten med feltet Produkttype sat til Køretøj. Bemærk, at produkttypen til køretøjsposter ikke eksponeres i standardlayoutet til

Felt	Beskrivelse
	<p>produktet.</p> <p>Proceduren til eksponering af produkttype til køretøjer er beskrevet i Aktivering af en køretøjsprodukttype (på side 849)</p>
Udstyr	Udstyret til køretøjet. Standardværdier er: 2WD og Prerunner.
Dør	Antal døre til køretøjet. Standardværdier er: 2-dørs, 3-dørs og 4-dørs.
Udvendig farve	Køretøjets farve.
Køretøj - Valuta	Valutaangivelsen til køretøjets pris, f.eks. amerikanske dollar (USD).
Ejer	<p>Ejeren af køretøjsposten.</p> <p>Afhængig af den postejer tilstand, som firmaadministratoren konfigurerer til posttypen, ser du feltet Ejer eller feltet Bog eller begge felter på postens detaljeside og et af eller begge felterne kan være tomme. Se Om dataadgang, postdeling og postejerskab (på side 49) for at få flere oplysninger om postejer tilstande.</p>
Yderligere oplysninger om køretøj	
Brugt/ny	Om køretøjet er nyt eller brugt.
Produkttype	<p>Køretøjets type. Grænsen er på 30 tegn.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er skrivebeskyttet.</p>
Indvendig farve	Køretøjets indvendige farve, f.eks. rød.
Gearkasse	Køretøjets geartype. Standardværdier er: Auto, Manuel og Valg.
Motor	Køretøjets motortype. Standardværdier er: 4-cylindret, 6-cylindret, 8-cylindret, 10-cylindret og Valg.
Karrosseri	Køretøjets karrosseritype, f.eks. Coupe eller Cabriolet.
Ejet af	Køretøjets ejertype, f.eks. forretning eller firmabil.
Kontakt	<p>Kontaktpersonen til køretøjet. Grænsen er på 100 tegn.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er skrivebeskyttet.</p>
Konto	Den konto, der er linket til køretøjet.
Sted: Konto	<p>Kontoens sted. Grænsen er på 50 tegn.</p> <p>BEMÆRK: Dette felt er skrivebeskyttet.</p>
Forhandler	Navn på forhandler, der sælger køretøjet. Grænsen er på 100 tegn.
Serviceforhandler	Navn på forhandler, der servicerer køretøjet. Grænsen er på 100 tegn.
Producentens vejl. salgspris	Producentens vejledende salgspris i den valuta, der bruges i køretøjsposten. Grænsen er på 22 tegn.

Felt	Beskrivelse
Forhandlers fakturapris	Forhandlerens fakturapris i den valuta, der bruges i køretøjsposten. Grænsen er på 22 tegn.
Status	Køretøjets aktuelle status, f.eks. Produktion.
Lokation	Køretøjets lokation, f.eks. forhandlers grund.
Aktuelt kilometertal	Det aktuelle kilometertal, der vises på kilometertælleren. Grænsen er på 22 tegn (tal).
Garantitype	Den garantitype, der leveres med køretøjet, f.eks. Fuld eller Udvidet.
Licensnr.	Ejerens kørekortnummer. Grænsen er på 30 tegn.
Kørekort - udstedelsesstat	Den start, hvor kørekortet er udstedt.
Beskrivelse	Grænsen er på 250 tegn.

BEMÆRK: Hvis nogen af valglisterfelterne skal konfigureres, f.eks. Model, Udstyr, Dør, kan firmaadministratoren tilpasse valglisterværdierne, som beskrevet i [Ændring af valglisterværdier](#).

Tilpassede felter

BEMÆRK: Firmaadministratorer med rolle, der omfatter privilegiet Tilpas applikation, opretter typisk tilpassede felter.

Et tilpasset felt, der oprettes i en aktivpost, vises som det samme tilpassede felt i køretøjsposten. En køretøjspost arver et tilpasset felt i en aktivpost. Et tilpasset felt, der er oprettet i en køretøjspost, vises imidlertid ikke automatisk i aktivposten.

Hvis du vil se det samme tilpassede felt i både visningen Aktiv og visningen Køretøj, kan firmaadministratoren oprette det tilpassede felt i aktivposten og gøre det synligt i både visningen Aktiv og visningen Køretøj.

Hvis du ikke vil se det samme tilpassede felt i både visningen Aktiv og visningen Køretøj, kan firmaadministratoren oprette det aktivspecifikke tilpassede felt til aktivet og kun gøre det tilpassede felt synligt i visningen Aktiv.

Se [Om tilpassede felter](#) for at få flere oplysninger om tilpassede felter.

Yderligere felter

Adskillige felter vises ikke på siden Detalje: Køretøj som standard: Partn., Indkøbsdato, Mængde, Forsendelsesdato, Installationsdato, Udløbsdato, Underretningsdato, Produktkategori og Kontrakt.

Firmaadministratoren kan ændre definitionerne af disse felter efter behov. Se [Ændring og redigering af felter](#) for at få flere oplysninger om ændring af feltdefinitioner. Firmaadministratoren skal medtage disse felter i sidelayoutet for at gøre felterne synlige. Se [Tilpasning af layout af statisk side](#) for at få flere oplysninger om at gøre disse felter synlige på en side.

Relaterede oplysninger

Se følgende emner for relaterede oplysninger om køretøj:

- [Arbejde med hjemmesiden Køretøj](#) (på side 845)
- [Håndtering af køretøjer](#) (på side 847)

13 Personalisering af applikationen

Du kan bruge siderne til Min opsætning til at personalisere Oracle CRM On Demand. Klik på et af følgende emner for at få trinvisse instruktioner:

- [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858)
- [Angivelse af standard søgeposttype](#) (på side 868)
- [Angivelse af tema](#) (på side 869)
- [Indstilling af postens eksemplertilstand](#) (på side 870)
- [Ændring af sprogindstilling](#) (på side 870)
- [Visning af felter til revisionsspor](#) (på side 871)
- [Håndtering af kvote](#) (på side 871)
- [Gennemgang af logon-aktivitet](#) (på side 872)
- [Ændring af adgangskode](#) (på side 873)
- [Opsætning af sikkerhedsspørgsmål](#) (på side 873)
- [Gennemgang af oplysninger om delegeret](#) (se "[Gennemgang af oplysninger om delegerede](#)" på side 874)
- [Tilføjelse af delegerede brugere](#) (på side 875)
- [Tildeling af logon-adgang til Teknisk Support](#) (på side 876)
- [Visning af faner](#) (på side 876)
- [Ændring af layout af detaljeside](#) (på side 877)
- [Personalisering af feltlayout](#) (på side 883)
- [Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (på side 886)
- [Personalisering af layout af relaterede oplysninger](#) (se "[Personalisering af relaterede oplysningslayout](#)" på side 879)
- [Ændring af hjemmesidelayout](#) (på side 887)
- [Ændring af layout af handlingslinje](#) (på side 888)
- [Opsætning af kalender](#) (på side 889)
- [Adgang til data- og integrationsværktøj](#) (på side 892)
- [Visning af dine eksportanmodninger](#) (på side 893)

- [Integrering af en Foretrukne lister-widget](#) (på side 896)
- [Integrering af en Meddelelsescenter-widget](#) (på side 897)
- [Integrering af en Rapporter-widget](#) (på side 898)
- [Integrering af en Simpel liste-widget](#) (på side 900)

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om personalisering af applikationen:

- [Om widgets i On Demand](#) (på side 896)
- [Import af kontakter](#) (på side 309)
- [Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes](#) (på side 903)

Opdatering af personlige detaljer

Du kan opdatere dine personlige detaljer, så som adresse og telefonnummer. Firmaadministratoren kontrollerer layoutet og de oplysninger, som du ser på siden Personlig detalje, og følgelig kan der være forskelle mellem følgende beskrivelser og det, som du ser.

BEMÆRK: Ændringer, der foretages af standardsprog, valuta, tidszone og land på de personlige profilsider, afspejles ikke i alle rapporter og analyser, før du logger af og logger på igen.

Sådan opdaterer du personlige detaljer

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Klik på Rediger i afsnittet Personlig detalje.
- 5 Opdater oplysningerne i formularen Redigering af personlig, og gem dernæst posten.
Bemærk: Du skal logge af og logge på igen for at aktivere nogle af ændringerne (sprog, landstandard, tidszone og valuta).

I følgende tabel beskrives nogle felter, som du kan gennemgå eller opdatere.

Felt	Beskrivelse
Nøgleoplysninger om bruger	
Fornavn	Brugerens fornavn. Grænsen er på 50 tegn. Feltet er påkrævet.
Efternavn	Brugerens efternavn. Grænsen er på 50 tegn. Feltet er påkrævet.

Felt	Beskrivelse
Mellemnavn	Brugerens mellemnavn. Grænsen er på 50 tegn.
Hr./Fr.	Brugerens titulering.
Status	Dette skrivebeskyttede felt angiver brugerens status. Kun aktive bruger kan få adgang til Oracle CRM On Demand.
Rapporterer til	Dette skrivebeskyttede felt angiver brugerens manager. BEMÆRK: Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer sidelayout til firmaet, ser du muligvis feltet Rapporterer til (alias) i stedet for feltet Rapporterer til. Feltet Rapporterer til (alias) viser den korte identifikator for brugerens manager.
Jobtitel	Dette skrivebeskyttede felt viser brugerens jobtitel.
Område	Region eller område, hvor brugeren befinder sig. Grænsen er på 40 tegn.
Underregion	En yderligere uddybning af region eller område, hvor brugeren befinder sig. Grænsen er på 40 tegn.
Rolle	Dette skrivebeskyttede felt angiver den rolle, som brugeren er tildelt i Oracle CRM On Demand. Brugerroller definerer de funktioner i Oracle CRM On Demand, som en bruger har privilegium til at benytte, det sæt tilladelser, som brugeren er givet til at arbejde med beskyttede oplysninger, og de brugerinterfaceindstillinger, der viser oplysninger.
Primær gruppe	Den gruppe, som brugeren er føjet til. Skrivebeskyttet.
Standardbog	Den brugerbog eller tilpassede bog, som du ser som standard i Bog-vælgeren i starten af sessionen i Oracle CRM On Demand. Standardbogen gælder for Bog-vælgeren i alle områder af Oracle CRM On Demand bortset fra hjemmesiden Rapportering eller hjemmesiden Instrumentbræt. Indstillingen i feltet Standardbog begrænser ikke din adgang til poster. Du kan vælge en anden bog i Bog-vælgeren. Du kan ændre din standardbog. Du kan vælge en hvilken som helst bog, som du kan se, dvs. du kan vælge en hvilken som helst bog, som du er medlem af, eller en underbog af en bog, som du er medlem af. For at vælge en tilpasset bog som din standardbog skal din brugerrolle imidlertid tillade, at du har adgang til posttypen Bog. Dvs. at afkrydsningsfeltet Har adgang skal være valgt til posttypen Bog på din brugerrolle. BEMÆRK: Administratoren kan angive en standardbog til hver posttype til dig. Hvis en standardbog er angivet til en posttype til dig, har standardbogen til posttypen forrang over den standardbog, der er angivet i feltet Standardbog på din personlige profil, i Bog-vælgeren.

Felt	Beskrivelse
Standardbog til analyse	Den brugerbog eller tilpassede bog, som du ser som standard i Bog-vælgeren på hjemmesiden Rapporter og hjemmesiden Instrumentbræt. Denne indstilling begrænser ikke din adgang til data. Du kan vælge en anden bog i Bog-vælgeren.
Bevar standardbog	<p>Dette afkrydsningsfelt gælder for Bog-vælgeren i alle områder af Oracle CRM On Demand bortset fra hjemmesiden Rapporter og hjemmesiden Instrumentbræt. Afkrydsningsfeltet Bevar standardbog virker på følgende måde:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Hvis dette afkrydsningsfelt er valgt, viser Bog-vælgeren den bog, der er valgt i feltet Standardbog i din brugerprofil, hver gang du åbner en side eller et vindue, hvor Bog-vælgeren er tilgængelig. Du kan vælge en anden bog i Bog-vælgeren på en hvilken som helst side eller i hvilket som helst vindue. Næste gang du besøger den side eller det vindue igen eller åbner en anden side eller et andet vindue, hvor Bog-vælgeren er tilgængelig, ser du imidlertid standardbogen i Bog-vælgeren. Din tidligere udvælgelse i Bog-vælgeren er tabt. ■ Hvis dette afkrydsningsfelt ikke er valgt, viser Bog-vælgeren den bog, der er valgt i feltet Standardbog i din brugerprofil, indtil du vælger en anden bog i Bog-vælgeren. Når du vælger en anden bog i Bog-vælgeren, fortsætter du med at se den nye bog i Bog-vælgeren til den posttype, indtil du logger af og logger på igen.
Detaljeoplysninger om bruger	
Alias	En kort identifikator for brugeren, der bruges til at tildele eller vise ejerskab på specifikke posttyper. Indtast f.eks. brugerens foretrukne navn eller øgenavn. Feltet er påkrævet og konfigureres af firmaadministratoren.
Bruger-id	En entydig systemidentifikator for en bruger, der bruges sammen med firmalogon-id til at logge på applikationen. Feltet er påkrævet og konfigureres af firmaadministratoren.
E-mail	Den fulde e-mail-adresse til en bruger, f.eks. isample@rightequip.com. E-mail-adressen bruges til systemunderretninger, så som underretning om nulstilling af adgangskode. Feltet er påkrævet og konfigureres af firmaadministratoren.
Sekundær e-mail	Brugerens sekundære e-mail-adresse.
Arbejdstlf.	Brugerens arbejdstelefonnummer. Feltet er påkrævet.
Mobilnr.	Brugerens mobiltelefonnummer.
Firmalogon-id	Det firma, som brugeren hører til. Det er et standardfelt, som konfigureres, når firmaet oprettes.

Felt	Beskrivelse
Brugers logon-id	Den id, som brugeren logger på applikationen med. Id'en er en kombination af firmaets logon-ig og bruger-id'en adskilt af en omvendt skråstreg. Brugers logon-id er et påkrævet felt og konfigureres af firmaadministratoren.
Kontaktpræferencer	
Ring aldrig	Marker dette afkrydsningsfelt, hvis du ikke vil modtage opkald fra Oracle CRM On Demand Marketing.
Skriv aldrig	Marker dette afkrydsningsfelt, hvis du ikke vil modtage post fra Oracle CRM On Demand Marketing.
Send aldrig e-mail	Marker dette afkrydsningsfelt, hvis du ikke vil modtage e-mail-meddelelser fra Oracle CRM On Demand Marketing.
Send altid kritiske varslinger	<p>Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret, modtager du e-mail-meddelelser med vigtige oplysninger fra Oracle CRM On Demand. Meddelelserne omfatter:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kritiske oplysninger om produktopdateringer og serviceændringer til Oracle CRM On Demand og relaterede produkter ■ Instruktioner og planer for opgraderinger til større, nye releases ■ Højprioritets- eller hastekommunikation som supplement til normale supportprocesser (f.eks. i tilfælde af en hardwarefejl) <p>Dette afkrydsningsfelt kan ikke opdateres på siden Personlige detaljer. Kun firmaadministratorer kan opdatere dette afkrydsningsfelt for brugere fra siden Brugerdetaljer.</p> <p>BEMÆRK: Dette afkrydsningsfelt bruges ikke til at fastlægge, hvilke brugere modtager systemvarslinger, der er udstedt af Oracle CRM On Demand Customer Care, så som påmindelser om kommende, planlagt vedligeholdelse.</p>
Geografiske oplysninger om bruger	
Sprog, Landstandard, Valuta, Tidszone	<p>Firmaadministratoren konfigurerer standardindstillingerne til disse elementer. Du kan tilsidesætte standarderne ved at klikke på valglisten til hvert element og vælge den ønskede værdi.</p> <p>Se Om profilindstillinger til brugere (på side 866) for at få flere oplysninger om disse felter.</p> <p>Du skal logge af og logge på igen for at aktivere ændringer af sprog, landstandard, valuta eller tidszone.</p>
Brugersikkerhedsoplysninger	

Felt	Beskrivelse
Rapporteringsemneområder	<p>Brug denne valglister til at angive synlighed til rapportposter i realtid i Oracle CRM On Demand Answers. Disse rapporter giver reeltidsanalyser af data. Du kan vælge en af følgende værdier:</p> <p>Managersynlighed - Tillader, at du ser egne data og data, der ejes direkte af dine underordnede. (Dette er standardindstillingen).</p> <p>Teamsynlighed - Tillader, at du ser egne data og data, der deles med dig af konto- og salgsmulighedsteamet.</p> <p>Hvis du ikke definerer indstillingen Rapporteringsemneområder, gælder den firmaomspændende indstilling, der er konfigureret af firmaadministratoren. Se Rapporter (på side 927), især afsnittet Om synlighed af poster, for at få flere oplysninger om rapporter.</p>
Historiske emneområder	<p>Brug denne valglister til at angive synlighed af rapporter til Analytics-emneområder i Oracle CRM On Demand Answers. Analytics-rapporter omhandler historisk analyse eller tendensanalyse eller indeholder mere komplekse beregninger end dem, der findes i reeltidsrapporter. Du kan vælge en af følgende værdier:</p> <p>Managersynlighed - Tillader, at du ser egne data og data, der ejes direkte af dine underordnede. (Dette er standardindstillingen).</p> <p>Teamsynlighed - Tillader, at du ser egne data og data, der deles med dig af konto- og salgsmulighedsteamet.</p> <p>Fuld synlighed - Denne indstilling kombinerer managersynlighed, teamsynlighed og bøger.</p> <p>Hvis du ikke definerer indstillingen Historiske emneområder, gælder den firmaomspændende indstilling, der er konfigureret af firmaadministratoren. Se Rapporter (på side 927), især afsnittet Om synlighed af poster, for at få flere oplysninger om rapporter.</p>
Rollebaseret kan læse alle poster	<p>Brug denne valglister, hvis du ønsker, at Oracle CRM On Demand Answers-rapportering skal bruge indstillingen Kan læse alle poster på posttypebasis, som defineret på siden Adgang til posttype i guiden Rollestyring. Hvis f.eks. synlighedsindstillingen Kan læse alle poster er valgt af firmaadministratoren til din brugerrolle på en given posttype (ved at klikke på Admin., Brugerstyring og adgangskontrol, Rollestyring og dernæst redigering af en rolle og valg af Adgang til posttype), kan du se alle poster for den posttype i Oracle CRM On Demand Answers, forudsat indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster er aktiveret via firmaprofilen eller din brugerprofil.</p> <p>Se Om indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster (på side 868) for vejledning i hvornår og hvordan Rollebaseret kan læse alle poster aktiveret.</p> <p>Hvis du ikke vælger Rollebaseret kan læse alle poster, bruger Oracle CRM On Demand Answers-rapportering den synlighed, der er sat på felterne Rapporteringsemneområder og Historiske emneområder.</p>

Felt	Beskrivelse
Ekstern identifikator for Single Sign On	Skrivebeskyttet. Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder for at få flere oplysninger.
Sidste logon	Et systemgenereret felt. Se Gennemgang af logon-aktivitet (på side 872) for at få oplysninger om gennemgang af alle dine logon-forsøg.
Indstillinger af kommunikation	
Vis klik-og-ring pop-op	Dette afkrydsningsfelt er til brugere, som er konfigureret med Oracle Contact On Demand. Oracle Contact On Demand gengiver telefonnumre som links, som du kan klikke på, på liste- og detaljesiderne. Hvis du markerer dette afkrydsningsfelt og dernæst klikker på et telefonnummerlink, promptes du med et Klik-og-ring-vindue, før Oracle Contact On Demand ringer op. Se Opringning (se " Foretagelse af opkald " på side 462) for at få flere oplysninger om intern eller ekstern opringning.
Vis indbakke på hjemmesiden Kommunikation for	Vælg en værdi i menuen for at fastlægge den periode, som indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser aktiviteter for, f.eks. Sidste måned, Sidste dag osv. Oracle CRM On Demand filtrerer disse aktiviteter. Filteret er baseret på aktivitetens starttidspunkt. Jo kortere perioden er, jo færre er antallet af kommunikationsaktiviteter, der vises. Hvis du vælger Alle i menuen eller lader feltet stå tomt, viser siden Kommunikation al kommunikation. Du skal logge af igen for at få denne ændring til at træde i kraft.
Vis nyligt fuldførte aktiviteter på hjemmesiden Kommunikation for	Vælg en værdi i menuen for at fastlægge den periode, som indbakken på hjemmesiden Kommunikation viser nyligt fuldførte aktiviteter for, f.eks. Sidste måned, Sidste dag osv. Oracle CRM On Demand filtrerer disse aktiviteter. Filteret er baseret på aktivitetens sluttidspunkt. Jo kortere perioden er, jo færre er antallet af kommunikationsaktiviteter, der vises. Hvis du vælger Alle i menuen eller lader feltet stå tomt, viser siden Kommunikation alle aktiviteter. Du skal logge af igen for at få denne ændring til at træde i kraft.
Yderligere oplysninger	
Standardtema	Denne valgliste gør det muligt at vælge de tilgængelige applikationsomspændende temaer til applikationen, når du logger på Oracle CRM On Demand vha. en stationær eller bærbar computer. Et tema ændrer applikationens udseende, heriblandt baggrundsfarve, hyperlinks og ikoner. Adskillige foruddefinerede temaer er tilgængelige. Firmaadministratoren kan imidlertid oprette tilpassede temaer i Oracle CRM On Demand. En tom værdi betyder, at du skal bruge det tema, som firmaadministratoren har konfigureret i firmaprofilen. Se Oprettelse af nye temaer for at få flere oplysninger om oprettelse af tilpassede temaer.
Tablettema	Tablettemaet bruges automatisk, når du logger på Oracle CRM On Demand med en tablet-pc eller en anden touchskærmenhed, forudsat tablet-pc'en eller touchskærmenheden er fundet af Oracle CRM On

Felt	Beskrivelse
	Demand. Hvis du ikke vælger et standardtema og et tabletema i din personlige profil, bruges de temaer, der er angivet til din brugerrolle, og hvis ingen temaer er angivet til din brugerrolle, bruges de temaer, der er angivet til dit firma. Se Om interfacet (på side 29) for at få flere oplysninger om, hvordan temaer virker i Oracle CRM On Demand.
Standard søgeposttype	Denne valgliste gør det muligt at ændre standard søgeposttypen, der skal vises i søgning i handlingslinjen. (F.eks. ændre kontakt til konto eller en anden posttype, som du kan få adgang til). Søgefeltet i handlingslinjen standardangives til denne posttype, hver gang du logger på applikationen, uanset hvor du forlod applikationen sidste gang, du var logget på.
Vis velkomstsider ved logon	Dette afkrydsningsfelt gør det muligt at angive, om velkomstsiden i Oracle CRM On Demand vises, når du logger på applikationen.
Posteksempeltilstand	Denne valgliste gør det muligt at aktivere funktionaliteten til posteksempel og angive, hvordan eksempelvinduet åbnes. Afhængigt af den indstilling, som du vælger, åbnes et eksempelvindue, når du fører markøren hen over et link til en post, eller når du klikker på et eksempelikon, der vises, når markøren hviler på et link til en post. Eksempelvinduet viser det første afsnit i postens detaljeside. Du har også mulighed for at deaktivere eksempel-funktionaliteten ved at vælge Fra i dette felt. Indstillingen af posteksempel kan angives på firmaniveau af firmaadministratoren og af hver bruger. Din personlige indstilling tilsidesætter indstillingen til firmaet. Hvis feltet er tomt, bruges indstillingen til firmaet.
Oversigtsvisning	Hvis funktionaliteten til oversigtsvisning er slået til, og hvis afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning er valgt på dit tema, er links til afsnit med relaterede oplysninger på siden (såsom afsnit med linkede poster) tilgængelige i oversigtsvisningen nederst i browservinduet. Du kan klikke på linkene for at gå til de relaterede oplysningsafsnit uden at skulle rulle ned ad siden. Du kan skjule oversigtsvisningen ved at klikke på minustegnet (-) i visningen. Klik på plustegnet (+) for at udvide visningen igen. Den udvidede eller skjulte indstilling i oversigtsvisningen opretholdes til alle posttyper, indtil du ændrer den igen, selv om du logger af applikationen og logger på igen. Du kan fjerne oversigtsvisningen helt fra detaljesiderne ved at slå funktionaliteten fra i din personlige profil. BEMÆRK: Hvis dit tema understøtter funktionaliteten til oversigtsvisning, kan funktionaliteten slås til eller fra på firmaniveau og af hver individuelle bruger. Din personlige indstilling tilsidesætter også firmaindstillingen. Administratoren kan fjerne oversigtsvisningen helt ved at fravælge afkrydsningsfeltet Understøt indstillinger for oversigtsvisning på dit tema. Farverne i oversigtsvisningen fastlægges af det tema, som du vælger. Se Opsætning af tema (se " Angivelse af

Felt	Beskrivelse
	<p>tema" på side 869) for at få flere oplysninger om valg af et tema.</p>
Relateret oplysningsformat	<p>Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser fremvisningsformat til relaterede oplysninger, kan du vælge at vise de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider som lister eller som faner. Hvis feltet Relateret oplysningsformat i din personlige profil er tomt, bruges indstillingen til din rolle, og hvis feltet Relateret oplysningsformat på din brugerrolle er tomt, bruges standardindstillingen til firmaet.</p>
Understøttelse af brugertidszone til rapporteringseområder	<p>Hvis dette afkrydsningsfelt er markeret i din brugerprofil, vises datoer og klokkeslæt i realtidsrapporter i henhold til din tidszone.</p> <p>Afhængig af hvordan firmaadministratoren konfigurerer din personlige profilside, kan du muligvis ændre denne indstilling.</p> <p>Hvis dette afkrydsningsfelt ikke er markeret i din brugerprofil, vises datoer og klokkeslæt i rapporter i henhold til firmaets tidszone.</p>
Frys listekolonnehoved	<p>Denne valgliste fastlægger, hvordan du ser kolonnehoveder til lister og søgeresultater i Oracle CRM On Demand. Du kan vælge følgende værdier:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Til. Når du ruller ned ad en liste over poster, og kolonnehovedrækken når toppen af browservinduet, er kolonneetiketterne altid synlige. ■ Fra. Når du ruller ned ad en liste over poster, og kolonnehovedrækken når toppen af browservinduet, er kolonneetiketterne ikke længere synlige. <p>BEMÆRK: Hvis feltet Frys listekolonnehoved i din personlige profil er tomt, bruges indstillingen til firmaet.</p>

Felt	Beskrivelse
Aktivering af tilpasset kode	<p>Dette valgfelt fastlægger, om nogen tilpasset kode på siderne i Oracle CRM On Demand er aktiveret eller deaktiveret for dig. Den fastlægger også, om indikatoren for tilpasset kode er aktiveret eller deaktiveret for dig. Følgende indstillinger er tilgængelige:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiveret. Dette er standardindstillingen i standardapplikationen. Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, aktiveret, men indikatoren for den tilpassede kode er ikke aktiveret. ■ Aktiveret med indikator. Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, aktiveret. Desuden er indikatoren for tilpasset kode aktiveret. ■ Deaktiveret med indikator. Når denne valgmulighed er valgt, er al den tilpassede kode, der er tilgængelig på siderne i Oracle CRM On Demand, deaktiveret. Desuden er indikatoren for tilpasset kode aktiveret. <p>BEMÆRK: Ændring af værdien i feltet Aktivering af tilpasset kode i din brugerprofil påvirker ikke virkemåden af den tilpassede kode eller indikatoren for tilpasset kode for nogen anden bruger. Se Om aktivering og deaktivering af tilpasset kode og indikatoren Tilpasset kode (på side 186) for at få flere oplysninger om tilpasset kode og indikatoren for tilpasset kode..</p>

Om profilindstillinger til brugere

Hvert firma har mindst én udnævnt firmaadministrator, der konfigurerer og tilpasser Oracle CRM On Demand for hele organisationen. Firmaadministratorer konfigurerer nogle standarder, som hver bruger arver til at begynde med, men hver bruger kan tilsidesætte disse første standardindstillinger. I følgende tabel beskrives, hvad indstillingerne påvirker.

Navn på indstilling	Beskrivelse
Tidszone	Applikationen understøtter Universal Time Code (UTC), så alle klokkeslæt og datoer vises i henhold til brugerens tidszone. En aftale, der f.eks. er planlagt til kl. 11:00 PST, vises som kl. 14:00 for en bruger med indstillingen EST pga. tidsforskellen på tre timer.
Landstandard	Indstillingen af landstandard fastlægger formateringen af tal, valutaer, telefonnumre, klokkeslæt og datoer. Brugere, der f.eks. vælger indstillingen Tysk - Tyskland, ser valutabeløb som 110.000,00, hvorimod brugere, der vælger indstillingen Engelsk - USA ser det samme beløb som 110,000.00. Brugere skal vælge det format, der passer dem bedst.

Navn på indstilling	Beskrivelse
Sprog	Sprogindstillingen tillader, at brugere ændrer sproget i brugerinterfacet, online-hjælpen og selvstudier. Afhængigt af firmaets standardsprog kan brugere se visse elementer i rapporter på et andet sprog, end det sprog, der er deres standard.
Valuta	<p>Valutainstillingen angiver det standard valutabeløb, der er linket til alle nye poster, som brugeren opretter. Når en bruger ser omsætningsrapporter, vises de i brugerens standardvaluta. Hvis en manager ser akkumuleret omsætning fra brugere med forskellige valutaer, ser vedkommende beløbet i standardvalutaen (firmaadministratorer skal konfigurere valutakurser for at dette sker).</p> <p>Prognoser konsolideres imidlertid altid til firmaets standardvaluta. En bruger med f.eks. amerikanske dollar som standardvaluta ser prognosen konverteret til euro, hvis firmaets valuta er euro.</p>
Land	Landeindstillingen i brugerprofilen styrer den skabelon, der bruges til at vise landespecifikke standardadressefelter, når brugeren opretter en ny post med en adresse. Når brugeren opretter en post med en adresse, f.eks. en kontopost, og f.eks. feltet Land i brugerens profil er sat til Frankrig, bruges den franske skabelon til at vise adressefelter, som er specifikke for Frankrig til både forsendelses- og faktureringsadresser, når den nye postside åbner for første gang. Oracle CRM On Demand indeholder adresseskabeloner, der er specifikke for mere end 60 lande.
Telefon	<p>Formatering af telefonnumre fastlægges af indstillingen af landestandard. Applikationen justerer for telefonnumre uden for området, så brugere ser hele den sekvens, som de skal dreje. F.eks. skal len bruger i USA dreje 001, når der ringes internationalt. Når en bruger indtaster +44 3333 333 333 for Storbritanien, vises nummeret derfor som 011 +44 3333 333 333.</p> <p>BEMÆRK: Brugere skal indtaste plustegnet (+) foran internationale numre.</p> <p>Telefonfelter har et telefonikon ved siden af dem. Hvis du klikker på ikonet, åbner et telefonverificeringsvindue, hvor brugere kan verificere, om applikationen har identificeret nummeret korrekt: landekode, by/områdekode, lokalt nummer og evt. lokalnummer. Lukning af vinduet prompter applikationen til at indtaste den korrekte opringningssekvens.</p> <p>Desuden kan brugere klikke på telefonikonet, vælge landet og gemme oplysningerne, hvis de vil fastlægge landekoden til et land. Landets landekode vises i feltet Telefon.</p>

BEMÆRK: Når disse indstillinger ændres, skal brugeren logge af og på igen, for at Oracle CRM On Demand kan vise data med de nye indstillinger.

Om indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster

Firmaadministratorerne konfigurerer afkrydsningsfeltet Rollebaseret kan læse alle poster på siden Firmaprofil, men en bruger kan tilsidesætte denne indstilling på brugerens Brugerprofil-side. Afhængig af hvordan afkrydsningsfeltet er konfigureret, bruger rapportering i Oracle CRM On Demand Answers den synlighed, der er angivet på objektbasis i brugerens rolledefinition, eller den synlighed, der er angivet i felterne Rapporteringsemneområder og Historiske emneområder på siderne Firmaprofil og Brugerprofil. Se [Om profilindstillinger til firmaer og brugere](#) (se "Om profilindstillinger til brugere" på side 866) for at få flere oplysninger om firma- og brugerprofiler.

Følgende tabel indeholder oplysninger om, hvornår og hvordan du aktiverer indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster.

Indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster		Synlighed af rolleposttype
Indstilling i firmaprofil	Indstilling i brugerprofil	
Ja	Ja	Aktiveret
Ja	Nej	Deaktiveret
Ja	NULL	Aktiveret (viser indstillingen i firmaprofil som standard)
NULL	Ja	Aktiveret
NULL	NULL	Deaktiveret (viser indstillingen i firmaprofil som standard)
NULL	Nej	Deaktiveret

Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at opdatere din personlige profil.

Se Opsætning af firmaprofil og globale standarder for at opdatere firmaprofilen (kun firmaadministratorer).

Angivelse af standard søgeposttype

Du kan angive standard søgeposttypen fra dine personlige profiloplysninger. Du kan f.eks. ændre standard søgeposttypen til målrettede søgninger fra en kontaktpost til en kontopost. Se [Søgning efter poster](#) (på side 72) for at få flere oplysninger om brug af søgninger med Oracle CRM On Demand. Fuldfør trinnene i følgende procedure for at angive standard søgeposttypen.

Sådan angiver du standard søgeposttypen

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.

- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Klik på Rediger på siden Personlig detalje.
- 5 Rul ned til afsnittet Yderligere oplysninger på siden Redigering af personlig.
- 6 Vælg den ønskede posttype i valglisten Standard søgeposttype.
- 7 Gem posten.

Bemærk: Du skal logge af og på igen på Oracle CRM On Demand for at se ændringerne.

Angivelse af tema

Du kan sætte dit brugerinterfacetema fra dine personlige profiloplysninger til et af adskillige foruddefinerede temaer i Oracle CRM On Demand eller til et tilpasset tema, der allerede er oprettet af firmaadministratoren. Se Oprettelse af nye temaer for at få flere oplysninger om oprettelse af nye temaer. Et tomt tema angiver, at intet tema er defineret for dig. I det tilfælde bruges firmatemaet eller rolletemaet (hvis defineret).

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at angive temaet. Når du angiver et tema, har det prioritet over andre temaer, der er angivet på rolle- eller firmaniveau.

Sådan angiver du temaet

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger, og klik på Rediger.
- 4 Rul ned til afsnittet Yderligere oplysninger.
- 5 Vælg det ønskede tema i valglisten Standardnavn.
- 6 (Valgfrit) Klik på opslagsikonet (forstørrelsesglas) i feltet Tabletema for at vælge det tema, som du vil anvende, når du bruger en tablet-pc eller en anden touchskærmenhed.

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand bruger det tema, der er angivet i feltet Tabletema, forudsat tablet-pc'en eller touchskærmenheden er fundet af Oracle CRM On Demand. Hvis du ikke vælger et standardtema og et tabletema i din personlige profil, bruges de temaer, der er angivet til din brugerrolle, og hvis ingen temaer er angivet til din brugerrolle, bruges de temaer, der er angivet til dit firma. Hvis et tabletema ikke er angivet på noget niveau, bruges standardtemaet. Se [Om interfacet](#) (på side 29) for at få oplysninger om, hvordan temaer virker i Oracle CRM On Demand.

Indstilling af postens eksempeltilstand

Hvis funktionaliteten til posteksempel er aktiveret, kan du gennemse poster fra postlinks mange steder i Oracle CRM On Demand, heriblandt følgende:

- Min hjemmeside
- Posthjemmesider
- Postlistesider
- Postdetaljesider (heriblandt lister over relaterede poster)
- Handlingslinje

Eksempelvinduet viser det første afsnit i postens detaljeside. Du kan aktivere funktionaliteten til posteksempel på siden Personlige detaljer. Afhængigt af den indstilling, som du vælger, åbnes et eksempelvindue, når du fører markøren hen over et link til en post, eller når du klikker på et eksempelikon, der vises, når markøren hviler på et link til en post. Du kan også deaktivere funktionaliteten.

Firmaadministratoren kan angive posteksempeltilstanden på firmaniveau, og hver bruger kan også angive tilstanden på siden Personlige detaljer. Din personlige indstilling tilsidesætter indstillingen til firmaet. Hvis feltet Posteksempeltilstand i din personlige profil er tomt, bruges posteksempeltilstanden til firmaet.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at angive eksempeltilstand til posten.

Sådan angiver du eksempeltilstand til posten

- 1 Klik på Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Klik på Rediger på siden Personlig detalje.
- 5 Rul ned til afsnittet Yderligere oplysninger på siden Redigering af personlig.
- 6 Vælg den ønskede tilstand i valglisten i feltet Posteksempeltilstand.
Vælg den tomme indstilling i valglisten, hvis du vil bruge posteksempeltilstanden til firmaet.
- 7 Gem posten.

Ændring af sprogindstilling

Sprogindstillingen i dine personlige detaljer kontrollerer det sprog, som du ser i brugerinterfacet, online-hjælpen og selvstudier. Firmaadministratoren angiver først sproget, men du kan ændre denne indstilling i dine personlige detaljer. Afhængigt af firmaets standardsprog kan du se visse elementer i rapporter på et andet sprog, end det sprog, som du angiver som din standard.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at ændre sprogindstillingen.

Sådan ændrer du sprogindstillingen

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Klik på Rediger på siden Personlig detalje.
- 5 Rul ned til afsnittet Geografiske oplysninger om bruger på siden Redigering af personlig.
- 6 Vælg det ønskede sprog-i valglisten Sprog.
- 7 Gem posten.
- 8 Log af Oracle CRM On Demand, og log på igen for at aktivere ændringen.

Visning af felter til revisionspor

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at se softwareapplikationers aktiviteter, så som webservicer og Oracle Outlook Email Integration On Demand.

Sådan ser du felter til revisionspor

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Rul ned til afsnittet Revisionsspor for at gennemgå de felter, der er aktiveret til revision.

Håndtering af kvote

Du eller firmaadministratoren kan konfigurere kvoter. Som slutbruger kræver du ikke noget særligt privilegium, men firmaadministratoren kræver privilegiet Håndter brugere for at konfigurere din kvote.

Du kan gennemgå og ændre eksisterende kvoter eller indtaste nye kvoter og beregne dem ved at:

- Indtaste en årlig kvote, som systemet spreder jævnt over året
- Indtaste en kvote til hver måned, som systemet sammentæller for året

Når du vælger det år, hvor en kvote skal starte, kan du vælge det aktuelle kalenderår eller et af de foregående tre år eller et af de kommende tre år. Du kan gøre en kvote aktiv når som helst. Når du aktiverer en kvote, bruger Oracle CRM On Demand kvoteoplysningerne til at udfylde felter på prognosticeringssiderne.

Målene gemmes for hvert år, så du kan gennemgå målhistorikken og sammenligne dine prognoser med dine kvoter. Se [Håndtering af kvoter](#) (på side 362) for at få yderligere oplysninger.

BEMÆRK: Du kan have mere end én aktiv kvote pr. år. Da kun aktive kvoter bruges, når din prognose oprettes, skal du sørge for, at du aktiverer alle de kvoter, der skal medtages i prognosen.

Sådan definerer du kvote

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Rul ned til afsnittet Kvoter på siden Personlig detalje.
- 5 Klik på Ny kvote i afsnittet Kvoter.
- 6 Indtast Kvote begynder og Navn for kvoten i formularen Rediger kvote.
- 7 Gør et af følgende:
 - Indtast beløbet i feltet Samlet kvote, og klik på Fordel for at sprede en årlig kvote jævnt over regnskabsåret.
 - Indtast et beløb til hver måned, og klik på Sum for at lægge de månedlige kvoter sammen.

BEMÆRK: Når du klikker på Sum sammentælles alle månedlige kvoteangivelser, og totalen vises i feltet Total.
- 8 Gem posten.

Gennemgang af logon-aktivitet

Du kan gennemgå din logon-aktivitet, f.eks. antal gange, som du loggede på applikationen.

BEMÆRK: Brugerlogonposter, der er ældre end 90 dage, slettes løbende fra Oracle CRM On Demand.

Sådan gennemgår du logon-aktivitet

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Rul ned til afsnittet Logon-historik på siden Personlig detalje for at gennemgå din logon-historik.

Denne aktivitet omfatter din logon-aktivitet fra andre applikationer, heriblandt Oracle CRM On Demand Integration for Office, Oracle Outlook Email Integration On Demand osv.

BEMÆRK: Feltet Type i en logonpost viser den kanal, som logonforsøget blev foretaget gennem. Hvis f.eks. et logonforsøg foretages via et browserwindow, viser feltet Type værdien Interaktiv. Hvis f.eks. et logonforsøg foretages via Web Services, viser feltet Type værdien Web Services.

Ændring af adgangskode

Oracle CRM On Demand gør det muligt, at du ændrer din adgangskode når som helst, forudsat din rolle omfatter privilegiet Nulstil personlig adgangskode.

Bemærk: Hvis firmaadministratoren har implementeret en løsning, hvor du skal bruge Single Sign-On (SSO) for at få adgang til Oracle CRM On Demand, skal du nulstille adgangskoden vha. den løsning og ikke i Oracle CRM On Demand.

Sådan ændrer du din adgangskode

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Opdatering af adgangskode i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Gennemgå adgangskodepolitikken, før du foretager ændringer af din adgangskode på siden Opdatering af adgangskode.
Typisk sættes adgangspolitikken af firmaadministratoren og er underlagt ændringer.
- 5 Udfyld felterne i afsnittet Opdatering af adgangskode.
- 6 Gem posten.

Opsætning af sikkerhedsspørgsmål

Hvis du glemmer din adgangskode til Oracle CRM On Demand, bruges dine sikkerhedsspørgsmål. Du konfigurerer sikkerhedsspørgsmål, når du første gang logger på Oracle CRM On Demand. Du kan imidlertid ændre sikkerhedsspørgsmålene og svarene når som helst.

Hvad sker der, hvis du glemmer din adgangskode?

Hvis du glemmer din adgangskode til Oracle CRM On Demand, kan du klikke på linket Kan du ikke få adgang til din konto? på logon-siden til Oracle CRM On Demand og dernæst klikke på linket Jeg har glemt min adgangskode for at nulstille adgangskoden. Oracle CRM On Demand sender dernæst en e-mail til dig med et midlertidigt link til applikationen. Når du går til det midlertidige link, skal du svare på dine sikkerhedsspørgsmål. Når du besvarer spørgsmålene korrekt, kan du konfigurere din adgangskode i Oracle

CRM On Demand. Se [Hentning af bruger-logon-id eller nulstilling af adgangskode](#) (på side 187) for at få flere oplysninger om nulstilling af din adgangskode, hvis du glemmer den.

BEMÆRK: Hvis du glemmer din bruger-logon-id, kan du også bruge linket [Kan du ikke få adgang til din konto? på logon-siden i Oracle CRM On Demand til at afsende en anmodning om at få din bruger-logon-id tilsendt pr. e-mail.](#)

I følgende procedure beskrives, hvordan du konfigurerer dine sikkerhedsspørgsmål.

Sådan definerer du sikkerhedsspørgsmål

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Mine sikkerhedsspørgsmål på siden Personlig profil.
- 4 Hvis du ikke konfigurerer sikkerhedsspørgsmål for første gang, skal du indtaste adgangskoden til Oracle CRM On Demand i feltet Aktuel adgangskode på siden Mine sikkerhedsspørgsmål.
- 5 Vælg spørgsmålene, og indtast svarene.
BEMÆRK: Et svar må ikke overskride 100 tegn.
- 6 Gem posten.

TIP: Noter de sikkerhedsspørgsmål og svar, som du konfigurerer, så du har oplysningerne ved hånden, hvis du glemmer din adgangskode.

Gennemgang af oplysninger om delegerede

Brugerdelegering er en funktion, der giver en bruger, som understøtter flere personer, mulighed for at se alle poster, der tilhører de personer. Hvis firmaadministratoren har aktiveret brugerdelegeringsfunktionen, og din brugerrolle er konfigureret til brugerdelegering, kan du gøre følgende:

- Se en liste over brugere, som du er delegeret for.
- Se en liste over brugere, som er delegerede for dig.
- Alle delegerede for dig selv.

Se [Tilføjelse af delegerede brugere](#) (på side 875) for at få flere oplysninger om tilføjelse af delegerede brugere.

Udfyld trinnene i følgende procedure for at se en liste over brugere, som du er delegeret for.

Sådan ser du en liste over brugere, som du er delegeret for

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.

- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Rul ned til afsnittet Delegeret fra-brugere på siden Personlig detalje for at se en liste over brugere, som du er delegeret for.

Udfyld trinnene i følgende procedure for at se en liste over brugere, som er delegerede for dig.

Sådan ser du en liste over brugere, som er delegerede for dig

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Rul ned til afsnittet Delegeret til-brugere på siden Personlig detalje for at se en liste over brugere, som er delegerede for dig.

BEMÆRK: Klik på Rediger layout i øverste højre hjørne af siden, og tilføj afsnittet til dit sidelayout, hvis afsnittet Delegeret fra-brugere eller afsnittet Delegeret til-brugere ikke er synligt på siden Personlig detalje. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.

Relaterede emner

Om brugerdelegering

Tilføjelse af delegerede brugere

Brugerdelegering giver en bruger, som understøtter flere personer, mulighed for at se alle poster, der tilhører de personer. Hvis firmaadministratoren har aktiveret brugerdelegeringsfunktionen, og din brugerrolle er konfigureret til brugerdelegering, kan du tillade, at en bruger fungerer som en delegeret for dig, ved at føje brugeren til din liste over delegerede brugere. Dine delegerede brugere opnår ejeradgang til de poster, som du ejer.

Firmaadministratoren kan også udnævne delegerede for dig Se Håndtering af delegerede brugere (Administrator) for at få flere oplysninger om, hvordan firmaadministratorer udnævner delegerede brugere.

Sådan tilføjer du delegerede brugere

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Min-profil i afsnittet Personlige oplysninger.

- 4 Rul ned til afsnittet Delegeret til-brugere, og klik på Tilføj brugere.
BEMÆRK: Klik på Rediger layout i øverste højre hjørne af siden, og tilføj afsnittet Delegeret til-brugere til sidelayoutet, hvis afsnittet Delegeret til-brugere ikke er synligt på siden Personlig detalje. Kontakt firmaadministratoren, hvis det ikke er muligt at føje afsnittet til sidelayoutet.
- 5 Vælg ikonet Opslag på siden Redigering af delegerede brugere for at vælge de brugere, som du vil føje til listen Delegerede brugere.
- 6 Hvis der er defineret værdier i feltet Delegeret brugerrolle, kan du vælge en delegeret brugerrolle til hver bruger.
- 7 Klik på Gem.

Relaterede emner

Om brugerdelegering

Tildeling af logon-adgang til Teknisk Support

Du kan tildele en teknisk supportrepræsentant adgang til din session i Oracle CRM On Demand. Denne adgang kan være nødvendig, så den tekniske supportrepræsentant kan fejlfinde et problem.

Sådan tildeler du adgang til andre

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personlig profil i afsnittet Personlig profil.
- 3 Klik på linket Logon-adgang i afsnittet Personlige oplysninger.
- 4 Indtast en dato og et tidsinterval for den tidsperiode, hvor personen skal have adgang til sessionen, på siden Logon-adgang.
- 5 Gem posten.

Bemærk: Hvis du vil afslutte logon-adgangen før den slutdatoen, som du har angivet, og du allerede har tildelt adgang vha. denne funktion, skal du indtaste en ny dato og et nyt tidsinterval med datoer, der ligger i fortiden.

Visning af faner

Fanerne på tværs af siderne foroven angiver udgangspunktet for håndtering af data. Den rolle, som firmaadministratoren tildeler dig, fastlægger de faner, som er tilgængelige for dig, og den rækkefølge, som de vises i til at starte med.

BEMÆRK: Du kan kun personalisere fanerne, hvis privilegiet Personaliser faner er aktiveret til din rolle. Kontakt firmaadministratoren for at få flere oplysninger.

I følgende procedure beskrives, hvordan du ændrer den rækkefølge, som fanerne vises i.

Sådan ændrer du rækkefølgen af faner

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket Fanelayout i afsnittet Personligt fanelayout.
- 4 Vælg den fane, som du vil tilføje, i afsnittet Tilgængelige faner, og klik dernæst på knappen med højre pil for at flytte den fra afsnittet Tilgængelige faner til afsnittet Valgte faner.
BEMÆRK: Du kan markere mere end én fane ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede, mens du klikker for at markere fanerne.
- 5 Marker én fane ad gangen i afsnittet Valgte faner, og brug pilene til at flytte fanen op eller ned, indtil den vises i den ønskede rækkefølge.
BEMÆRK: (Valgfrit) Klik på Standard for at tilbageføre fanelayoutet til standardindstillingerne til din rolle.
- 6 Klik på OK, og gem posten.

Ændring af layout af detaljeside

Brugere kan personalisere layoutet af de relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden til en posttype, hvis privilegiet Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger er aktiveret til deres brugerrolle. .Se [Personalisering af relaterede oplysningslayout](#) (på side 879) for trinvisse instruktioner om personalisering af relaterede oplysningslayout.

Brugere kan personalisere feltlayoutet på detaljesiden til en posttype, når deres brugerrolle er konfigureret, som følger:

- Privilegiet Personaliser detaljeside - Felter er aktiveret til rollen.
- Et tilpasset sidelayout er tildelt til rollen til posttypen.

Det personaliserede feltlayout, som en bruger opretter til detaljesiden til en posttype, anvendes også til de sider, hvor brugeren redigerer poster med den posttype. Afhængig af, hvordan brugerens rolle er konfigureret, kan brugerens personaliserede feltlayout også anvendes på de sider, hvor brugeren indtaster oplysninger til en ny post. Se [Personalisering af feltlayout](#) (på side 883) for at få trinvisse instruktioner om personalisering af feltlayout.

Om adgang til de personlige layoutsider

Hvis din brugerrolle tillader, at du personaliserer dine detaljesidelayout, kan du få adgang til siderne for personligt layout til en posttype via linket Rediger layout på detaljesiden til en post med den posttype. Du kan også få adgang til de personlige layoutsider til posttypens detaljesider via det globale link Min opsætning. Afhængig af de privilegier, der er aktiveret til din brugerrolle, er virkemåden som følger, når du har adgang til de personlige layoutsider for at personalisere et detaljesidelayout:

- Siden Personligt layout åbner, hvis din brugerrolle har to af følgende privilegier: Personaliser detaljeside - Felter, Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger eller Personlig detaljeside - indikatoren Poster.

Der er følgende tre links på siden Personligt layout:

- **Feltlayout.** Dette link åbner siden Personligt layout - Felter, hvor du kan personalisere feltlayoutet til posttypen.

BEMÆRK: Linket Feltlayout er kun tilgængeligt på siden Personligt layout, hvis et tilpasset sidelayou er tildelt til din brugerrolle til posttypen. Hvis standardsidelayouet til posttypen er tildelt til din brugerrolle, er linket Feltlayout ikke tilgængeligt.

- **Layout af relaterede oplysninger.** Dette link åbner siden Personligt layout - Relaterede oplysninger, hvor du kan personalisere layoutet af de relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden til posttypen.

- **Håndter postindikator.** Dette link åbner siden Personligt layout - indikatoren Post, hvor du kan konfigurere de relaterede oplysningsafsnit, så indikatorer vises for at vise, om poster findes i afsnittene.

- Siden Personligt layout - Felter åbner direkte, hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - Felter, men ikke omfatter privilegiet Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger eller privilegiet Personlig detaljeside - indikatoren Poster.
- Siden Personligt layout - Relaterede oplysninger åbner direkte, hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger, men ikke omfatter privilegiet Personaliser detaljeside - Felter eller privilegiet Personlig detaljeside - indikatoren Poster.
- Siden Personligt layout - indikatoren Poster åbner direkte, hvis din brugerrolle har privilegiet Personlig detaljeside - indikatoren Poster, men ikke omfatter privilegiet Personaliser detaljeside - Felter eller privilegiet Personlig detaljeside - Relaterede oplysninger.

Relaterede emner

Se følgende emner for at få flere oplysninger om personalisering af sidelayou:

- [Personalisering af layout af relaterede oplysninger](#) (se "[Personalisering af relaterede oplysningslayout](#)" på side 879)
- [Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (på side 886)
- [Personalisering af feltlayout](#) (på side 883)
- [Om layout af nye postsider](#) (på side 53)

Personalisering af relaterede oplysningslayout

Hvis din bruger har privilegiet Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger, kan du oprette et personaliseret layout af de relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden til en posttype. De relaterede oplysningsafsnit viser de forskellige posttyper, der kan linkes til den valgte post. Noter og aktiviteter er f.eks. relaterede oplysninger, der kan linkes til salgsmuligheder eller kontakter. Firmaadministratoren fastlægger typen og rækkefølgen af relaterede oplysningsafsnit, der vises på hver detaljeside som standard. Du kan ændre rækkefølgen af de relaterede oplysningsafsnit eller skjule relaterede oplysningsafsnit, som du ikke bruger. Ændring af disse indstillinger påvirker kun din visning af applikationen.

BEMÆRK: Hvis firmaadministratoren fjerner privilegiet Personaliser detaljeside - Relaterede oplysninger fra din brugerrolle, kan du ikke personalisere layoutet af de relaterede oplysningsafsnit på detaljesiderne.

Om statiske og dynamiske detaljesidelayout

Detaljesidelayout kan være statiske eller dynamiske. Når statiske sidelayout anvendes, ser du det samme sidelayout til alle poster med en given posttype. Dynamiske sidelayout giver firmaadministratoren mulighed for at angive forskellige sidelayout til forskellige poster med samme posttype, afhængig af den værdi, der er valgt i et bestemt valgfelt på posten. Du kan personalisere både statiske og dynamiske sidelayout.

Om ændringer af standardsidelayout, efter personaliserede relaterede oplysningslayout er oprettet

Firmaadministratoren kan opdatere et statisk sidelayout eller et af de sidelayout, der bruges i et dynamisk layout når som helst. Når du har oprettet et personaliseret layout af de relaterede oplysningsafsnit til en detaljeside til en posttype, afspejles evt. ændringer, som firmaadministratoren foretager af tilgængeligheden af relaterede oplysningsafsnit på standardsidelayoutet, ikke med det samme i dit personaliserede layout.

Hvad sker der, hvis relaterede oplysningsafsnit føjes til standardsidelayoutet?

Firmaadministratoren kan føje nye relaterede oplysningsafsnit til et standardsidelayout til en posttype til din brugerrolle, efter du har oprettet et personaliseret layout til posttypen. Hvis det sker, og hvis du vil føje et af de nye afsnit til dit personaliserede layout til siden, skal du først nulstille sidelayoutet til standardlayoutet. Du kan dernæst bruge standardsidelayoutet eller oprette et nyt personaliseret layout, der omfatter de nye afsnit.

Hvad sker der, hvis relaterede oplysningsafsnit fjernes fra standardsidelayoutet?

Firmaadministratoren kan fjerne relaterede oplysningsafsnit fra standardsidelayoutet til en posttype til din brugerrolle. Hvis et af afsnittene, som firmaadministratoren fjerner fra standardsidelayoutet, er medtaget i dit personaliserede layout til siden, fortsætter de afsnit med at være tilgængelige i dit personaliserede layout, indtil du fjerner dem fra layoutet eller nulstiller layoutet til standardlayoutet.

Personalisering af relaterede oplysningslayout til statiske sidelayout

Følgende procedure beskriver, hvordan du personaliserer layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til et statisk layout ved at gå til siden Personligt layout via det globale link Min opsætning. Du kan også personalisere layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til et statisk sidelayout ved at klikke på linket Rediger

layout på en posts detaljeside. Til statiske layout er virkemåden den samme uanset, hvordan du får adgang til siden.

Sådan personaliserer du layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til et statisk detaljesidelayout

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket Layout til den side, hvis detaljesidelayout du vil ændre, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.
- 4 Klik på Relateret oplysningslayout, hvis siden Personligt layout åbner.
- 5 Vælg det relaterede oplysningsafsnit, som skal vises, i afsnittet Tilgængelige relaterede oplysninger på siden Personligt layout - Relaterede oplysninger, og klik på pilen for at flytte det til afsnittet Viste relaterede oplysninger.

TIP: Du kan markere mere end ét afsnit ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede.

- 6 Marker ét afsnit ad gangen i afsnittet Viste relaterede oplysninger, og brug pilene til at flytte afsnittet op eller ned, indtil det vises i den ønskede rækkefølge.
- 7 Gem posten.

Når du har personaliseret layoutet af de relaterede oplysningsafsnit, bruges dit nye layout i detaljesiden til alle poster med den posttype, indtil en af følgende handlinger forekommer:

- Du ændrer layoutet igen.
- Du gendanner layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til standardlayoutet.

BEMÆRK: Gendannelse af et feltlayout til standardlayoutet på virker ikke nogen personaliserede layout af relaterede oplysningsafsnit. På lignende vis påvirker gendannelse af et personaliseret layout af relaterede oplysningsafsnit til standardlayoutet ikke nogen personaliserede feltlayout til posttypen.

- Administratoren nulstiller sidelayoutet for din rolle til standardlayoutet.

BEMÆRK: Hvis en administrator nulstiller sidelayoutet til en posttype til standardlayoutet til en rolle, gendannes alle de personaliserede feltlayout og alle de personaliserede layout af de relaterede oplysningsafsnit til den posttype, til standarden for brugere, som har den rolle. Hvis en administratoren imidlertid tildeler et nyt sidelayout til en posttype til en rolle, ser alle brugere, som har den rolle, det nye feltlayout til posttypen, men brugerne fortsætter med at se deres personaliserede layout af de relaterede oplysningsafsnit til posttypen, indtil de gendanner deres relaterede oplysningsafsnit til standardlayoutet.

Personalisering af relaterede oplysningslayout til dynamiske sidelayout

Når dynamiske layout bruges, kan du muligvis oprette et personaliseret layout af de relaterede oplysningsafsnit til hver værdi i valglistefeltet, som fastlægger den dynamiske gengivelse af sidelayoutet. Den funktionalitet, der gør det muligt at oprette flere personaliserede layout af de relaterede oplysningsafsnit til en posttype, kontrolleres af afkrydsningsfeltet Aktiver personalisering af individuelle dynamiske sidelayout på firmaprofilen på følgende måde:

- Hvis afkrydsningsfeltet Aktiver personalisering af individuelle dynamiske sidelayout fravælges, kan du kun oprette ét personaliseret layout af de relaterede oplysningsafsnit til en posttype. Når du har personaliseret layoutet til en posttype, ser du den samme samling relaterede oplysningsafsnit på detaljesiden til alle poster med den type, uanset den værdi, som er valgt i valglistefeltet, der fastlægger den dynamiske gengivelse af sidelayoutet.
- Hvis afkrydsningsfeltet Aktiver personalisering af individuelle dynamiske sidelayout er valgt på firmaprofilen, kan du oprette et personaliseret layout af de relaterede oplysningsafsnit til hver af værdierne i valglistefeltet, som fastlægger den dynamiske gengivelse af sidelayoutet.

I følgende procedure beskrives, hvordan layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til dynamiske detaljesider personaliseres, når personaliseringen af individuelle dynamiske sidelayout ikke er aktiveret. Denne procedure beskriver, hvordan et dynamisk layout personaliseres ved at gå til siden Personligt layout via det globale link Min opsætning. Du kan også personalisere et dynamisk sidelayout ved at klikke på linket Rediger layout på en posts detaljeside. Hvis personaliseringen af individuelle dynamiske layout ikke er aktiveret, er virkemåden den samme uanset, hvordan du får adgang til siden.

Sådan personaliserer du et dynamisk layout, når personaliseringen af individuelle dynamiske sidelayout ikke er aktiveret

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket Layout til den side, hvis detaljesidelayout du vil ændre, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.
- 4 Klik på Relateret oplysningslayout, hvis siden Personligt layout åbner.
- 5 Vælg det relaterede oplysningsafsnit, som skal vises, i afsnittet Tilgængelige relaterede oplysninger på siden Personligt layout - Relaterede oplysninger, og klik på pilen for at flytte det til afsnittet Viste relaterede oplysninger.
TIP: Du kan markere mere end ét afsnit ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede.
- 6 Marker ét afsnit ad gangen i afsnittet Viste relaterede oplysninger, og brug pilene til at flytte afsnittet op eller ned, indtil det vises i den ønskede rækkefølge.
- 7 Gem posten.

Når du har personaliseret layoutet af de relaterede oplysningsafsnit, bruges det nye layout i detaljesiden til alle poster med den posttype, uanset den værdi i valglistefeltet, der fastlægger sidens dynamiske layout, indtil du ændrer layoutet igen, eller indtil du gendanner standardlayoutet til detaljesiden, afhængig af hvad der sker først.

I følgende procedure beskrives, hvordan layoutet af dynamiske detaljesider personaliseres, når personaliseringen af individuelle dynamiske sidelayout er aktiveret. Denne procedure beskriver, hvordan et dynamisk layout personaliseres ved at gå til siden Personligt layout via det globale link Min opsætning. Du kan også personalisere et dynamisk sidelayout ved at klikke på linket Rediger layout på en posts detaljeside. Når personaliseringen af individuelle dynamiske layout er aktiveret, er virkemåden til dynamiske layout følgende:

- Hvis du går til siden Personligt layout via linket Min opsætning, kan du oprette personaliserede layout til alle værdierne i valglisten, som fastlægger sidens dynamiske layout.

- Hvis du går til siden Personligt layout via linket Rediger layout på en detaljeside, kan du kun oprette et personaliseret layout til den værdi, der aktuelt er valgt i valglisten, som fastlægger sidens dynamiske layout.

Sådan personaliserer du et dynamisk layout, når personaliseringen af individuelle dynamiske sidelayout er aktiveret

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket Layout til den side, hvis detaljesidelayout du vil ændre, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.
- 4 Klik på Relateret oplysningslayout, hvis siden Personligt layout åbner.
- 5 Vælg den værdi, som du vil oprette et personaliseret layout til, i afsnittet Tilgængelige værdier i styrende valglister på siden Personligt layout - Relaterede oplysninger.

BEMÆRK: Hvis du vil oprette et personaliseret layout, der skal bruges, når ingen værdi er valgt i valglisterfeltet, skal du vælge den tomme værdi i valglisterfeltet.

- 6 Vælg det relaterede oplysningsafsnit, som skal vises, i afsnittet Tilgængelige relaterede oplysninger, og brug retningspilen til at flytte det til afsnittet Viste relaterede oplysninger.

TIP: Du kan markere mere end ét afsnit ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede.

- 7 Marker ét afsnit ad gangen i afsnittet Viste relaterede oplysninger, og klik på pilene for at flytte afsnittet op eller ned, indtil det vises i den ønskede rækkefølge.
- 8 Gentag trin 5 til og med 7 for at oprette evt. yderligere personaliserede layout efter behov.

BEMÆRK: Hvis du ikke opretter et personaliseret layout til en valglister værdi, bruges standardsidelayoutet til den valglister værdi.

- 9 Gem posten.

Når du har personaliseret layoutet af de relaterede oplysningsafsnit til en valglister værdi, bruges det personaliserede layout i detaljesiden til alle poster, hvor den valglister værdi er valgt, indtil du ændrer layoutet til valglister værdien igen, eller indtil du gendanner standardlayoutet til detaljesiden, afhængig af hvad der sker først.

Gendannelse af relaterede oplysningslayout til standardlayoutene

I følgende procedure beskrives, hvordan du gendanner et relateret oplysningslayout til standardlayoutet ved at gå til siden Personligt layout via det globale link Min opsætning. Du kan også gendanne et relateret oplysningslayout til standardlayoutet ved at klikke på linket Rediger layout på en posts detaljeside. Hvis personaliseringen af individuelle dynamiske layout er aktiveret, er virkemåden til dynamiske layout følgende:

- Hvis du går til siden Personligt layout via det globale link Min opsætning, kan du gendanne standard relaterede oplysningslayout til alle værdierne i valglisterfeltet, som fastlægger sidens dynamiske layout. Du

kan også gendanne standard relaterede oplysningslayout til nogle valglisterverdier, mens du bevarer dine personaliserede layout til andre valglisterverdier.

- Hvis du går til siden Personligt layout via linket Rediger layout på en posts detaljeside, kan du kun gendanne standard relaterede oplysningslayout til den valglisterverdi, der aktuelt er valgt i valglisterfeltet, som fastlægger sidens dynamiske layout. Du kan ikke gendanne standard relaterede oplysningslayout til de andre valglisterverdier.

Sådan gendanner du et relateret oplysningslayout til standardlayoutet

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket Layout til den side, hvis detaljesidelayout du vil ændre, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.
- 4 Klik på Relateret oplysningslayout, hvis siden Personligt layout åbner.
- 5 Gør et af følgende på siden Personligt layout - Relaterede oplysninger:
 - Klik på Standard for at gendanne layoutet til en valgt værdi i kolonnen Styrende valglister - Tilgængelige værdier til standardlayoutet.
 - Klik på Standard Alle for at gendanne layoutene til alle værdierne i kolonnen Styrende valglister - Tilgængelige værdier til standardlayoutene.

Bemærk: Knappen Standardangiv alle er kun tilgængelig for nogle layout af personlig detaljeside.

Se Hvordan personaliserede relaterede oplysningslayout interagerer med sidelayout til roller for at få oplysninger om, hvordan personaliserede sidelayout interagerer med sidelayout til roller.

Relateret oplysningsformat på postdetaljesider

Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser fremvisningsformat til relaterede oplysninger, kan du også vælge at vise de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider som lister eller som faner ved at sætte indstillingen Relateret oplysningsformat i din personlige profil. Hvis feltet Relateret oplysningsformat i din personlige profil er tomt, bruges indstillingen til din rolle, og hvis feltet Relateret oplysningsformat på din brugerrolle er tomt, bruges standardindstillingen til firmaet. Se [Opdatering af personlige detaljer](#) (på side 858) for at få oplysninger om ændring af indstillingen Relateret oplysningsformat i din personlige profil.

Personalisering af feltlayout

Brugere kan personalisere feltlayoutet på detaljesiden til en posttype, når deres brugerrolle er konfigureret, som følger:

- Privilegiet Personaliser detaljeside - Felter er aktiveret til rollen.
- Et tilpasset sidelayout er tildelt til rollen til posttypen.

Personalisering af applikationen

Du kan personalisere feltlayoutene til både statiske og dynamiske layout. Bemærk følgende, når du personaliserer feltlayout:

- Alle de felter, der er tilgængelige på det tilpassede sidelayout, som er tildelt til din brugerrolle til en posttype, vises som standard på dit layout, indtil du personaliserer layoutet.
- Du kan fjerne (skjule) nogle af felterne på dit personaliserede layout, men du kan ikke tilføje felter, der ikke vises på standardlayoutet til dit personaliserede layout.
- Du kan ikke fjerne påkrævede felter fra layoutet. Desuden kan administratorerne angive, at visse felter altid skal forekomme på et layout, så du ikke kan fjerne de felter fra dit personaliserede layout. På siden Personligt layout - Felter er de felter, der altid skal forekomme på layoutet, vist med samme skrifttypefarve som de påkrævede felter.

Afhængig af den type sidelayout, der bruges, kan du muligvis personalisere et feltlayout via det globale link Min opsætning eller via linket Rediger layout på postdetaljesider eller via begge disse links. Følgende tabel viser de links, som du kan bruge til at personalisere feltlayout. I alle tilfælde skal det sidelayout, der er tildelt til din brugerrolle, være et tilpasset sidelayout, dvs. du kan ikke personalisere standardsidelayoutet til en posttype i Oracle CRM On Demand. Oplysningerne i denne tabel gælder også, når du vil gendanne et personaliseret feltlayout til standardfeltlayoutet. Se afsnittet Gendannelse af feltlayout til standardlayout i dette emne for at få oplysninger om gendannelse af et feltlayout til standardfeltlayoutet.

Layouttype	Linket Min opsætning	Linket Rediger layout
Statisk layout.	Ja	Ja
Standard layout for a dynamic layout. Se noten efter denne tabel for oplysninger.	Ja	Ja. Det styrende valglistefelt til det dynamiske layout skal være tomt på postdetaljesiden.
Layout til en bestemt værdi i den styrende valgliste.	Nej	Ja. Den relevante værdi skal vælges i det styrende valglistefelt til det dynamiske layout.

BEMÆRK: Standardlayoutet til et dynamisk layout er det layout, som bruges, når det styrende valglistefelt til det dynamiske layout er tomt på en post.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at personalisere et feltlayout til en posttype.

Sådan personaliserer du et feltlayout til en posttype

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.

BEMÆRK: Hvis du vil personalisere feltlayoutet, der bruges til en bestemt værdi i det styrende valglistefelt til et dynamisk layout, skal du i stedet for at klikke på linket Min opsætning, åbne en post, der har den relevante værdi i det styrende valglistefelt, klikke på Rediger layout og dernæst springe til trin 4

- 2 Klik på Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket til siden Layout til den side, som du vil personalisere, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.

Hvis du f.eks. vil personalisere feltlayoutet til posttypen Konto, skal du klikke på Kontolayout.

4 Klik på Feltlayout, hvis siden Personligt layout åbner.

5 Brug pilene på siden Personligt layout - Felter for at organisere felterne på layoutet.

Du kan flytte felter inden for en sides afsnit, og du kan flytte felter fra et af sidens afsnit til et andet afsnit. Hvis du ikke ønsker, at et bestemt felt skal vises på dit personaliserede sidelayout, skal du flytte feltet til afsnittet Tilgængelige felter.

BEMÆRK: Hvis du flytter et påkrævet felt eller et felt, som administratoren har angivet, altid skal forekomme på layoutet til afsnittet Tilgængelige felter, vises en fejlmeddelelse, når du forsøger at gemme layoutet, og du skal flytte feltet tilbage til et af afsnittene på layoutet.

6 Gem ændringerne.

Når en bruger har oprettet et personaliseret feltlayout, anvendes det layout, hver gang brugeren åbner eller redigerer en post med den posttype, indtil en af følgende handlinger forekommer:

- Brugeren ændrer feltlayoutet igen.

- Brugeren gendanner standardfeltlayoutet til siden.

BEMÆRK: Gendannelse af et feltlayout til standardlayoutet på virker ikke nogen personaliserede layout af relaterede oplysningsafsnit. På lignende vis påvirker gendannelse af et personaliseret layout af relaterede oplysningsafsnit til standardlayoutet ikke nogen personaliserede feltlayout til posttypen.

- Firmaadministratoren nulstiller sidelayoutet for brugerens rolle til standardlayoutet eller tildeler et andet layout til rollen til den posttype.

BEMÆRK: Hvis en administrator nulstiller sidelayoutet til en posttype til standardlayoutet til en rolle, gendannes alle de personaliserede feltlayout og alle de personaliserede layout af de relaterede oplysningsafsnit til den posttype, til standarden for brugere, som har den rolle. Hvis en administratoren imidlertid tildeler et nyt sidelayout til en posttype til en rolle, ser alle brugere, som har den rolle, det nye feltlayout til posttypen, men brugerne fortsætter med at se deres personaliserede layout af de relaterede oplysningsafsnit til posttypen, indtil de gendanner deres relaterede oplysningsafsnit til standardlayoutet.

Afhængig af, hvordan brugerens rolle er konfigureret, kan brugerens personaliserede feltlayout muligvis også anvendes på den side, hvor brugeren indtaster oplysninger til en ny post. Se [Om layout af nye postsider](#) (på side 53) for at få flere oplysninger om feltlayoutet på nye postsider.

Gendannelse af feltlayout til standardlayout

Hvis du vil stoppe med at bruge et personaliseret feltlayout, kan du gendanne feltlayoutet til standardlayoutet til posttypen til din rolle. Afhængig af den type sidelayout, der bruges, kan du muligvis gendanne et feltlayout via det globale link Min opsætning eller via linket Rediger layout på postdetaljesider eller via begge disse links. Se tabellen i det foregående afsnit af dette emne for at få oplysninger om det link, der skal bruges.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at gendanne et personaliseret feltlayout til standardlayoutet.

Sådan gendanner du et feltlayout til standardlayoutet

1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.

BEMÆRK: Hvis du vil gendanne feltlayoutet, der bruges til en bestemt værdi i det styrende valglisterfelt til et dynamisk layout, til standardfeltlayoutet til den værdi, skal du i stedet for at klikke på linket Min opsætning, åbne en post, der har den relevante værdi i det styrende valglisterfelt, klikke på Rediger layout og dernæst springe til trin 4

- 2 Klik på Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
- 3 Klik på linket til siden Layout til den side, som du vil gendanne til standarden, i afsnittet Layout af siden Personlig detalje.
- 4 Klik på Feltlayout, hvis siden Personligt layout åbner.
- 5 Klik på Standard på siden Personligt layout - Felter.
- 6 Gem ændringerne.

Næste gang du åbner, redigerer eller retter en post med den posttype, ser du det standardlayout, der er tildelt til din rolle til posttypen.

Relaterede emner

Se følgende emne for at få relaterede oplysninger om personaliserede feltlayout:

- Hvordan personaliserede feltlayout interagerer med sidelayout til roller

Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit

Hvis din brugerrolle har privilegiet Personaliser detaljeside - indikatoren Poster, kan du konfigurere postindikatorer til de relaterede oplysningsafsnit på postdetaljesider. Postindikatorerne gør det muligt for dig at se, om nogen poster findes i et relateret oplysningsafsnit, uden at du behøver at åbne afsnittet. Administratoren kan også konfigurere postindikatorerne til detaljesiderne til posttyperne på rolleniveau. Hvis du ikke personaliserer postindikatorindstillingerne til en posttype, bruges de indstillinger, der er konfigureret til posttypen til din rolle. Se [Om postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit](#) (se "[Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit](#)" på side 68) for at få oplysninger om virkemåden af postindikatorerne.

BEMÆRK: Den relaterede indikatorfunktionalitet understøttes ikke til det relaterede oplysningsafsnit Vedhæftninger på nogen posttype eller til det relaterede oplysningsafsnit Brugerliste på posttypen Division. Desuden understøttes funktionaliteten ikke til tilpassede webapplerter.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at personalisere postindikatorindstillingerne.

Sådan personaliserer du postindikatorindstillingerne til en posttype

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.

- 3 Klik på layoutsidelinket til *posttypen* i afsnittet Layout af personlig detaljeside.
- 4 Klik på linket Håndter postindikator, hvis siden Personligt layout åbner.
BEMÆRK: Du kan også få adgang til siden Personligt layout - Postindikator ved at klikke på linket Rediger layout på en posts detaljeside.
- 5 Vælg de relaterede oplysningsafsnit, som en postindikator skal vises for, i listen Tilgængelige relaterede oplysninger på siden Personligt layout - indikatoren Post, og klik på pilen for at flytte dem til listen Valgte relaterede oplysninger.
TIP: Du kan markere mere end ét afsnit ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede.
- 6 Gem ændringerne.

Når du har personaliseret postindikatorindstillingerne til en posttype, gælder de personaliserede indstillinger for detaljesiden til alle poster med den posttype, indtil en af følgende handlinger forekommer:

- Du opdaterer postindikatorindstillingerne på dine relaterede oplysningsafsnit igen.
- Du gendanner postindikatorindstillingerne til posttypen til standardindstillingerne til den posttype til din rolle. Opdateringer, der oprindeligt er udført af administrator på rolleniveau, implementeres.
- Administratoren nulstiller sidelayoutet for din rolle til standardlayoutet. Alle de personaliserede indstillinger for visning af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit til den posttype gendannes til de indstillinger, der er konfigureret til posttypen på rolleniveau.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at gendanne postindikatorindstillingerne til en posttype til standardindstillingerne til posttypen til din rolle.

Sådan gendanner du du postindikatorindstillingerne til en posttype til standardindstillingerne

- Klik på Standard på siden Personligt layout - Postindikator.

Ændring af hjemmesidelayout

Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Personaliser hjemmesider, kan du tilføje eller fjerne afsnit fra dine hjemmesidelayout (Min hjemmeside, hjemmesiden Konto, hjemmesiden Kontakt, hjemmesiden Kundeemne, hjemmesiden Salgsmulighed og hjemmesiden Serviceanmodning). Firmaadministratoren konfigurerer hjemmesidelayout, som du ser som standard.

BEMÆRK: Du kan også personalisere hjemmesider ved at klikke på linket Rediger layout på hver hjemmeside.

Sådan ændrer du hjemmesidelayoutet

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.

- 3 Klik på det hjemmesidelayout, som du vil ændre (f.eks. Mit hjemmesidelayout), i afsnittet Personligt hjemmesidelayout på siden Personligt layout.
- 4 Vælg det afsnit, som du vil vise på hjemmesiden, i afsnittet Tilgængelige afsnit på siden, og brug pilene til at flytte afsnittet til afsnittet Venstre side eller afsnittet Højre side.
TIP: Du kan markere mere end ét afsnit ad gangen ved at holde SHIFT- eller CTRL-tasten nede, mens du klikker for at markere afsnittene.
- 5 Marker ét afsnit ad gangen i afsnittet Venstre side eller Højre side, og brug pilene til at flytte afsnittet op eller ned, indtil det vises i den ønskede rækkefølge på hjemmeside.
- 6 Gem posten.

Ændring af layout af handlingslinje

Firmaadministratoren tildeler et handlingslinjelayout til hver brugerrolle. Firmaadministratoren kan også gøre handlingslinjen utilgængelig for din brugerrolle.

Hvis handlingslinjen er tilgængelig for din brugerrolle, vises den som standard på venstre side af alle sider i Oracle CRM On Demand. Du kan skjule og vise handlingslinjen efter behov. Se [Om at vise eller skjule handlingslinjen](#) (på side 42) for at få flere oplysninger.

Hvis privilegiet Personaliser handlingslinje er aktiveret til din rolle, kan du vise eller skjule handlingslinjeafsnit, heriblandt webapplerter, som firmaadministratoren har gjort tilgængelige i layoutet til din brugerrolle. Kontakt firmaadministratoren for at få flere oplysninger om dine brugerrolleindstillinger.

Du kan angive, hvordan en post vises, hvis den er den eneste post, der returneres af en søgning. Posten kan åbnes direkte på en posts detaljeside, eller den kan vises på en listeside. Den indstilling, der kontrollerer denne virkemåde, er afkrydsningsfeltet Naviger direkte til detaljeside, hvis kun én post returneres i afsnittet Hurtige søgeindstillinger på siden med handlingslinjelayout i din personlige opsætning. Følgende overvejelser gælder for afkrydsningsfeltet Naviger direkte til detaljeside, hvis kun én post returneres:

- Som standard er afkrydsningsfeltet ikke valgt.
- Hvis afkrydsningsfeltet ikke er valgt, og en søgning kun returnerer én post, vises posten på en listeside, og du kan åbne posten fra listesiden.
- Hvis afkrydsningsfeltet ikke er valgt, og en søgning kun returnerer én post, åbner posten direkte i en posts detaljeside.
- Når du har valgt eller fravalgt afkrydsningsfeltet, gælder indstillingen for alle søgninger i handlingslinjen og i avancerede søgninger, der kun returnerer én post, indtil du ændrer indstillingen i afkrydsningsfeltet igen.
- Indstillingen af afkrydsningsfeltet gælder kun for søgninger i handlingslinjen og for avancerede søgninger. Lister, som du åbner i andre områder i Oracle CRM On Demand, vises altid på en listeside, selv om listen kun indeholder én post.

Sådan ændrer du layout af handlingslinjen

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.

- 2 Klik på Personligt layout i afsnittet Personalisering af layout.
 - 3 Klik på Layout af handlingslinje i afsnittet Personligt layout af handlingslinje på siden Personligt layout.
 - 4 Brug pilene på siden Personligt layout til at flytte sektionerne på følgende måde:
 - Flyt de afsnit, som du vil vise i handlingslinjen, fra afsnittet Tilgængelige afsnit til afsnittet Viste afsnit.
 - Flyt de afsnit, som du ikke vil vise i handlingslinjen, fra afsnittet Viste afsnit til afsnittet Tilgængelige afsnit.
- BEMÆRK:** Der skal være mindst ét afsnit i afsnittet Viste afsnit på siden for, at handlingslinjen kan vises i Oracle CRM On Demand.
- 5 Rul til afsnittet Tilpas foretrukne, og vælg den relevante handling for at få foretrukne føjet til starten eller slutningen af en liste over foretrukne (foretrukne poster og foretrukne lister) afhængig af din præference. Se [Siden Foretrukne poster](#) (på side 122) for at få flere oplysninger om foretrukne poster. Se [Siden Foretrukne lister](#) (på side 143) for at få flere oplysninger om foretrukne lister.
 - 6 I afsnittet Indstilling for kviksøgning skal du vælge eller fravælge afkrydsningsfeltet Naviger direkte til detaljeside, hvis kun én post returneres for at angive virkemåden, når en søgning kun returnerer én post, på følgende måde:
 - Vælg afkrydsningsfeltet, hvis du ønsker, at posten skal åbnes direkte i postens detaljeside.
 - Fravælg afkrydsningsfeltet, hvis du ønsker, at posten skal vises på en listeside.
 - 7 Gem ændringerne.

Opsætning af kalender

Dette emne beskriver, hvordan du konfigurerer kalenderen via det globale link Min opsætning.

Når du konfigurerer din standardkalendervisning, kan du gøre følgende:

- Vælg den kalendervisning, som du vil vise, hver gang du klikker på fanen Kalender.
- Angiv den dag, der vises som den første ugedag i kalenderen og i datovælgerne, hvor du vælger værdier til datofelter i Oracle CRM On Demand.
- Vælg dagene i ugen og de forretningstimer, som du vil vise i kalenderen, hvis du ikke vil anvende de firmaomspændende indstillinger.

Som standard er alle afkrydsningsfelterne til dagene i ugen fravalgt, og felterne Forretningstimer - Starttid og Forretningstider - Sluttid er tomme. Når du angiver forretningstider, kan du kun indtaste ét starttidspunkt og ét sluttidspunkt. Du kan ikke angive forskellige forretningstider til individuelle arbejdsdage. Hvis du indtaster et starttidspunkt for forretningstimerne, skal du også indtaste et sluttidspunkt, og sluttidspunktet skal ligge efter starttidspunktet. Hvis du indtaster et sluttidspunkt, skal du på samme måde også indtaste et starttidspunkt. Hvis det er nødvendigt, konverterer Oracle CRM On Demand det starttidspunkt og sluttidspunkt, som du indtaster, til det relevante format til din landstandard, når du gemmer ændringerne.

I kalenderen kan tidsrummene starte og slutte på timen, hvis du bruger et klassisk tema, og tidsrummene kan starte og slutte på timen eller den halve time, hvis du bruger en moderne kalender. Til kalendervisningerne runder Oracle CRM On Demand starttidspunktet for forretningstimerne ned til den nærmeste time eller halve time som relevant og runder sluttidspunktet op til den nærmeste time eller halve time. Hvis du f.eks. indtaster 08:40 som starttidspunkt, runder Oracle CRM On Demand starttidspunktet ned til 08:00 til kalendervisningerne, hvis du bruger et klassisk tema, og runder det ned til 08:30, hvis du bruger et moderne tema. Hvis du f.eks. indtaster 17:40 som sluttidspunkt, runder Oracle CRM On Demand sluttidspunktet op til 18:00 til kalendervisningerne i enten et klassisk tema eller et moderne tema.

Se [Om arbejdsdage og forretningstider i kalender](#) (på side 198) for at få oplysninger om, hvordan arbejdsdage og forretningstider vises i dine kalendervisninger.

- Vælg yderligere oplysninger, der skal vises i dine aftaler i kalendervisningerne. Som standard vises oplysningerne fra felterne Emne, Lokation og Navn: Kontakt i aftalen i aftalerne i kalendervisningerne. Du kan vælge at vise følgende yderligere oplysninger:
 - Navnet på den konto, der er linket til aftalen. Kontonavnet er et link til kontoposten.
 - Aftalens status.
 - Telefonnummeret til den primære kontakt, der er linket til aftalen. Telefonnummeret er et link til kontaktposten. Hvis feltet Arbejdstelefon er udfyldt på kontaktposten, vises arbejdstelefonnummeret her. Hvis feltet Arbejdstelefon ikke er udfyldt på kontaktposten, og hvis feltet Mobiltelefonnr. er udfyldt, vises mobilnummeret her.
- Angiv, om du vil modtage påmindelser om aktiviteter, som du ejer, eller hvor du er medtaget i listen over brugere, hvis påmindelser er konfigureret på aktiviteterne. Indstillingerne i feltet Underretning om aktivitet er følgende:
 - **Ingen.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du ingen påmindelser.
 - **E-mail.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du e-mailpåmindelser.
 - **Pop-op-påmindelse.** Hvis du vælger denne indstilling, vises påmindelserne i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, når du er logget på Oracle CRM On Demand.
 - **E-mail og pop-op-påmindelse.** Hvis du vælger denne indstilling, modtager du e-mailpåmindelserne, og påmindelserne vises også i pop-op-vinduet Påmindelse om aktivitet, når du er logget på Oracle CRM On Demand.
 - **Tom.** Hvis du lader feltet Underretning om aktivitet stå tomt, gælder den indstilling, der er valgt i feltet Underretning om aktivitet på firmaniveau, for dig. Standardindstillingen på firmaniveau er Ingen, men administratoren kan vælge en anden indstilling.

Fuldfør trinnene i følgende procedure for at konfigurere din kalender. Se [Kalender og aktiviteter](#) (på side 193) for at få flere oplysninger om kalendere.

Før du går i gang. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Del kalender, for at du kan dele din kalender med en anden bruger eller konfigurere tilpassede gruppekalendarvisninger.

Sådan konfigurerer du kalenderen

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Kalenderindstillinger i afsnittet Kalenderopsætning.

3 Gør følgende for at konfigurere din standardkalendervisning:

- a Klik på Standard kalendervisning.
- b Vælg en kalendervisning.
- c Vælg den dag, der skal vises som den første dag i ugen i kalenderen.

Som standard er feltet Kalenderuge starter den tomt. Hvis du lader dette felt stå tomt, bruges den firmaomspændende indstilling til den første dag i ugen.

BEMÆRK: Når du har ændret ugens startdag, skal du logge af Oracle CRM On Demand og dernæst logge på igen for at se ændringen i kalenderen og i datovælgerne, hvor du vælger værdier til datofelter i Oracle CRM On Demand.

- d Konfigurer arbejdsdagene og forretningstiderne til kalenderen i afsnittet Kalender - Arbejdsuge på følgende måde:
 - Vælg afkrydsningsfeltet til hver dag, som du vil vise som en arbejdsdag i kalenderen. Hvis du markerer afkrydsningsfeltet til en eller flere dage, vises kun de dage som arbejdsdage i de daglige og ugentlige brugerkalendervisninger uanset de arbejdsdage, der er angivet på firmaniveau. Hvis afkrydsningsfelterne til alle dage fravælges, gælder de arbejdsdage, der er angivet på firmaniveau, for kalenderen.
 - Hvis du vil angive et starttidspunkt for forretningstimerne, som er forskelligt fra det tidspunkt, der er angivet på firmaniveau, skal du indtaste starttidspunktet i feltet Forretningstimer - Starttid.
 - Hvis du angav et starttidspunkt for forretningstimerne, skal du indtaste sluttidspunktet i feltet Forretningstimer - Sluttid. Sluttidspunktet skal ligge efter starttidspunktet.
- BEMÆRK:** Hvis du ikke indtaster et starttidspunkt og et sluttidspunkt for forretningstimerne, gælder de timer, der er angivet på firmaniveau, for kalenderen.
- e Marker afkrydsningsfelterne til de yderligere oplysninger, som du vil vise i aftalerne i kalendervisningerne, i afsnittet Præferencer til aftaleoplysninger.
- f I feltet Underretning om aktivitet skal du vælge den ønskede indstilling eller lade feltet stå tomt, hvis du ønsker, at indstillingen på firmaniveau skal gælde for dig.
- g Gem ændringerne.

4 Sådan deler du kalenderen med en anden bruger

- a Klik på Del kalender.
- b Klik på Tilføj brugere i Min kalenderdelingsliste.
- c Brug ikonet Opslag til at tilføje brugere, som du vil dele kalenderen med, i vinduet Tildel nye brugere.

5 Sådan konfigurerer du tilpassede gruppekalendervisninger

- a Klik på Håndter gruppevisninger.
- b Klik på Tilføj i Mine tilpassede visninger.

- c Udfyld felterne i vinduet Håndter visning, og gem dernæst posten.

Opsætning af tilpassede gruppekalendervisninger giver dig mulighed for at håndtere din visning til andre brugeres tilgængelighed. Når du opretter en aftale, skal du gå til fanen Gruppekalender og vælge den kalendergruppe, som du eller firmaadministratoren oprettede for at se tilgængelighed.

Adgang til data- og integrationsværktøj

På din personlige hjemmeside finder du links til værktøjer, der gør det muligt at importere data og integrere data i Oracle CRM On Demand med andre applikationer.

BEMÆRK: Firmaadministratoren konfigurerer og aktiverer adgang til de tilgængelige klienter. Klienterne omfatter: Oracle Outlook Email Integration On Demand og Oracle CRM On Demand Desktop.

Sådan får du adgang til data- og integrationsværktøj

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på det værktøj, som du vil bruge, i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
 - Klik på Data- og integrationsværktøj og dernæst på Importer dine kontakter for at importere dine kontakter.
Se [Import af kontakter](#) (på side 309) for at få flere oplysninger.
 - Klik på Data- og integrationsværktøj, og klik dernæst på Importanmodningskø for at se oplysninger om ventende og fuldførte importanmodninger.
Se Gennemgang af importresultater for at få flere oplysninger.
 - Klik på Data- og integrationsværktøj, og klik dernæst på Eksportanmodningskø for at se oplysninger om ventende og fuldførte eksportanmodninger.
Se [Visning af dine eksportanmodninger](#) (på side 893) for at få flere oplysninger.
 - For at installere Oracle CRM On Demand Desktop skal du klikke på Data- og integrationsværktøjer og dernæst klikke på Oracle CRM On Demand Desktop og følge instruktionerne for at fuldføre installationen.
Se Installation af Oracle CRM On Demand Desktop for at få flere oplysninger.
 - Klik på Data- og integrationsværktøj og dernæst på Oracle Outlook Email Integration On Demand for at linke specifikke e-mails til konto-, kontakt-, kundeemne, salgsmuligheds- eller serviceanmodningsposter i Oracle CRM On Demand.
Se [Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes](#) (på side 903) for at få flere oplysninger.
 - Klik på Integrer CRM On Demand-indhold for at integrere en widget.
Se følgende emner for at få flere oplysninger:
 - [Integrering af en Foretrukne lister-widget](#) (på side 896)

- [Integrering af en Meddelelsescenter-widget](#) (på side 897)
- [Integrering af en Rapporter-widget](#) (på side 898)
- [Integrering af en Simpel liste-widget](#) (på side 900)

Relateret emne

Se følgende emne for at få relaterede oplysninger om data- og integrationsværktøj:

- [Om widgets i On Demand](#) (på side 896)

Visning af dine eksportanmodninger

Siden Personlig eksportanmodningskø viser alle de ventende og fuldførte eksportanmodninger, som du afsendte fra listesider eller via dataeksportassistenten. Klik en anmodning findes i afsnittet Ventende anmodninger, kan du klikke på Opfrisk for at se, om anmodningen er fuldført. Når anmodningen er fuldført, kan du bore end på en anmodning for at hente output-filen.

BEMÆRK: Afhængig af dine privilegier er nogle eksportanmodninger muligvis ikke synlige for dig, eller du kan muligvis ikke hente nogle output-filer.

Om bevarelsesperioden til eksportanmodninger og vedhæftninger til eksportanmodning

I standardapplikationen bevarer Oracle CRM On Demand detaljerne om eksportanmodninger og deres output i en bestemt periode på følgende måde:

- Detaljerne om en eksportanmodning bevares i 60 dage og fjernes dernæst permanent.
- Outputtet fra en eksportanmodning bevares i 168 timer (dvs. syv dage) og fjernes dernæst permanent.

Bevarelsesperioderne gælder for eksportoperationer, der afsendes via listesider, samt for eksportoperationer, der afsendes via dataeksportassistenten.

Administratoren kan ændre bevarelsesperioderne til eksportanmodninger og deres vedhæftninger ved at ændre værdierne i følgende felter på firmaprofilen:

- Udløbsdage for eksportanmodning
- Udløbsdage for vedhæftning til eksportanmodning

Se Konfiguration af firmaindstillinger for at få oplysninger om opdatering af disse felter.

I følgende procedure beskrives, hvordan du ser dine eksportanmodninger.

Sådan ser du eksportanmodninger

- 1 Klik på Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Data- & integrationsværktøj.

3 Klik på Eksportanmodningskø.

Siden Personlig eksportanmodningskø vises med detaljerne om eksportanmodningerne. I følgende tabel beskrives oplysningerne om eksportanmodningen.

Oplysninger om eksportpost	Beskrivelse
Type	Anmodningstypen: Personlig eller Firma.
Eksporttype	Eksporttypen: <ul style="list-style-type: none">■ Fuld. En fuld eksport af firmaets data.■ Delvis. En delvis eksport af firmaets data.■ Liste. En eksportanmodning foretaget fra en listeside. Kun eksporter, der udføres af den påloggede bruger, vises.
Posttype	Posttypen. Til delvise anmodninger, der omfatter underordnede poster, angives den underordnede post i formatet <i>Overordnet: Underordnet</i> , f.eks. Konto:Kontakt.
Liste	Til listeeksportanmodninger angiver dette felt navnet på listen.
Status	Status er f.eks.: Igangværende eller Fuldført.
Klientnavn	Navnet på klientapplikationen.
Anmodet til	Den bruger, som anmodningen blev afsendt for.
Anmodet af	Den bruger, som afsendte anmodningen. En administrator kan oprette en personlig udtræksanmodning til en bruger via webservicer.
Afsendt	Klokkeslæt og dato, hvor eksportanmodningen blev afsendt.
Fuldført	Klokkeslæt og dato, hvor eksportanmodningen blev færdig.

I følgende procedure beskrives, hvordan du gennemgår detaljerne om en eksportanmodning.

Sådan gennemgår du detaljerne om en eksportanmodning

- Klik på linket Eksporttype eller Posttype i rækken til anmodningen for at åbne siden Detalje: Listeeksportanmodning eller siden Detaljer om eksportanmodning.

Siden viser eksportegenskaberne, heriblandt antallet af poster, der er eksporteret (Antal eksporteret). Til eksportanmodninger, der blev afsendt via dataeksportassistenten, viser siden også antallet af posttyper, der er eksporteret uden problemer (Antal fuldførte objekter). I afsnittet Eksportposttyper på siden kan du se detaljer om antallet af poster, der blev eksporteret til hver posttype.

Se [Download og sletning af vedhæftninger til eksportanmodning](#) (på side 895) for at få oplysninger om download og sletning af vedhæftninger til eksportanmodning, dvs. de zipfiler, der indeholder output fra eksportanmodningerne.

Download og sletning af vedhæftninger til eksportanmodning

En zipfil, der indeholder output fra en gennemført eksportanmodning, er tilgængelig som en vedhæftning på siden *Detalje: Lsteeksportanmodning* (til en eksportanmodning, der er afsendt fra en listeside) eller siden *Detalje: Eksportanmodning* (til en eksportanmodning, der er afsendt via dataeksportassistenten).

Afhængig af privilegierne i din brugerrolle kan du muligvis få adgang til og downloade vedhæftningerne til eksportanmodninger via en eller flere af følgende områder i Oracle CRM On Demand:

- **Linket Min opsætning.** Se [Visning af dine eksportanmodninger](#) (på side 893) for at få flere oplysninger.
- **Administrationssiderne i Oracle CRM On Demand.** Se *Gennemgang af eksportresultater og Gennemgang af alle eksportanmodninger til dit firma* for at få flere oplysninger.

Hvis din brugerrolle har privilegiet *Slet vedhæftninger til eksportanmodning*, kan du slette alle vedhæftninger til eksportanmodning, som du har adgang til. Ellers kan du ikke slette nogen vedhæftning til eksportanmodning, heriblandt vedhæftninger til dine egne eksportanmodninger.

I følgende procedure beskrives, hvordan du downloader en vedhæftning til eksportanmodning fra siden *Detalje: Lsteeksportanmodning* eller siden *Detalje: Eksportanmodning*.

Sådan downloader du en vedhæftning til eksportanmodning

- Vælg *Download* i menuen på postniveau til vedhæftningen i afsnittet *Eksportanmodning: Vedhæftning på siden*, og gem dernæst zipfilen.

Zipfilen består af en tekstfil med eksportoversigt og en CSV-fil til hver posttype, som blev eksporteret. Hvis eksporten blev udført fra en listeside, er der kun én CSV-fil.

BEMÆRK: Hvis du eksporterer *masterrevisionssporet*, indeholder CSV-filen kolonnerne *Posttype - Vist navn* og *Felt ændret - Vist navn*. Disse kolonner opstiller de værdier, der er vist i brugerinterfacet til henholdsvis posttypen og felt, der er ændret. I modsætning hertil viser kolonnerne *Felt ændret* og *Posttype* kun posttypens interne værdier.

I følgende procedure beskrives, hvordan du sletter en vedhæftning til eksportanmodning.

Før du går i gang: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet *Slet vedhæftninger til eksportanmodning*, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan sletter du en vedhæftning til eksportanmodning

- Vælg *Slet* i menuen på postniveau til vedhæftningen i afsnittet *Vedhæftning til eksportanmodning på siden Detalje: Lsteeksportanmodning* eller på siden *Detalje: Eksportanmodning*, og bekræft dernæst, at du vil slette vedhæftningen.

Om widgets i On Demand

Oracle CRM On Demand indeholder HTML-kode, som du kan bruge til at integrere et antal On Demand-widgets i desktop-applikationer, der understøtter web-widgets. Du kan også integrere web-widgets i portaler eller i en hvilken som helst standalone-webside. En web-widget er et portabelt stykke tredjepartkode, der kan integreres i HTML. Hvis firmaadministratoren har gjort denne funktion tilgængelig for dig, findes HTML-kode, som du kan bruge, til at integrere On Demand-widgets i andre applikationer, på siden [Integrer CRM On Demand-indhold](#) i Oracle CRM On Demand.

Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand. Du kan dernæst indtaste dine logon-detajler for at få adgang til dine lister over foretrukne, meddelelsescenteret osv. i Oracle CRM On Demand. Du kan åbne Oracle CRM On Demand i et nyt browservindue ved at klikke på [Åbn applikation](#).

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand, hvis firmaadministratoren har aktiveret den. Naviger til det globale link [Min opsætning](#) for at bekræfte, om funktionen er aktiveret i din Oracle CRM On Demand-applikation. Hvis den er aktiveret, er linket [Integrer On Demand-indhold](#) tilgængeligt på din personlige hjemmeside. Hvis firmaadministratoren ikke har givet dig tilladelse til at bruge On Demand-widgets, og du forsøger at logge på en On Demand-widget, fejler logonforsøget.

Følgende On Demand-widgets er tilgængelige:

- **Lister over foretrukne (widget).** Denne On Demand-widget viser dine lister over foretrukne i Oracle CRM On Demand, f.eks. Alle salgsmuligheder, Mine konti osv. Lister over foretrukne findes i handlingslinjen på Oracle CRM On Demand-hjemmesiden. Se [Integrering af en Lister over foretrukne-widget](#) (se "[Integrering af en Foretrukne lister-widget](#)" på side 896) for at få flere oplysninger om integrering af en widget af typen Lister over foretrukne.
- **Meddelelsescenter (widget).** Denne On Demand-widget giver dig adgang til meddelelser, der modtages i Oracle CRM On Demand, uden at du behøver logge på Oracle CRM On Demand først. Meddelelsescenteret findes i handlingslinjen på Oracle CRM On Demand-hjemmesiden. Se [Integrering af en Meddelelsescenter-widget](#) (på side 897) for at få flere oplysninger om integrering af en widget af typen Meddelelsescenter.
- **Rapporter (widget).** Denne On Demand-widget viser rapporter og instrumentbrætter, der er oprettet i Oracle CRM On Demand. Se [Integrering af en Rapporter-widget](#) (på side 898) for at få flere oplysninger om integrering af en widget af typen Rapporter.
- **Simpel liste (widget).** Denne On Demand-widget viser en liste med én kolonne over genveje til poster i Oracle CRM On Demand. Se [Integrering af en Simpel liste-widget](#) (på side 900) for at få flere oplysninger om integrering af en widget af typen Simpel liste.

TIP: Hvis dit tema bruger en stor skrifttype, vises et rullepanel muligvis i widgetten Lister over foretrukne. Du kan fjerne dette rullepanel ved at redigere højde- og breddeværdierne til webfanens HTML-felter i widgetten. Se [Fremvisning af eksterne websider, rapporter og instrumentbrætter i faner](#) for at få flere oplysninger.

Integrering af en Foretrukne lister-widget

Du kan integrere dine lister over foretrukne fra Oracle CRM On Demand (f.eks. Alle salgsmuligheder, Mine konti osv.) i desktop-applikationer, der understøtter web-widgets. Du kan også integrere dem i portaler og i standalone-websider.

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand, hvis firmaadministratoren har aktiveret den.

Sådan integrerer du lister over foretrukne

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Integrer CRM On Demand-indhold i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
- 3 Kopier HTML-koden til applikationen fra afsnittet Lister over foretrukne (widget).
Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand.
- 4 Indtast dine logon-detajler til Oracle CRM On Demand for at få adgang til data om lister over foretrukne.

TIP: Hvis dit tema bruger en stor skrifttype, vises et rullepanel muligvis i widgetten Lister over foretrukne. Du kan fjerne dette rullepanel ved at redigere højde- og breddeværdierne til webfanens HTML-felter i widgetten. Se Fremvisning af eksterne websider, rapporter og instrumentbrætter i faner for at få flere oplysninger.

Integrering af en Meddelelsescenter-widget

Du kan integrere meddelelsescentret i Oracle CRM On Demand i desktop-applikationer, der understøtter web-widgets. Du kan også integrere det i portaler og i standalone-websider. Vha. meddelelsescenter-widgetten kan du få adgang til meddelelser, der modtages i Oracle CRM On Demand, uden at du behøver logge på Oracle CRM On Demand. Meddelelsescenteret findes i handlingslinjen på Oracle CRM On Demand-hjemmesiden.

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand, hvis firmaadministratoren har aktiveret den.

Sådan integrerer du meddelelsescenter

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Integrer CRM On Demand-indhold i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
- 3 Kopier HTML-koden til applikationen fra afsnittet Meddelelsescenter (widget).
Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand.
- 4 Indtast dine logon-detajler til Oracle CRM On Demand for at få adgang til meddelelserne i meddelelsescenteret.
- 5 Klik på Opfrisk for at få adgang til de nye meddelelser.

Integrering af en Rapporter-widget

Du kan integrere rapporter og instrumentbrætter fra Oracle CRM On Demand i desktop-applikationer, der understøtter web-widgets. Du kan også integrere dem i portaler og i standalone-websider, uden at du behøver logge på Oracle CRM On Demand-applikationen. Se følgende emner for at få flere oplysninger om rapporter og instrumentbrætter:

- [Rapporter](#) (på side 927)
- [Instrumentbrætter](#) (på side 1321)
- [Analyse](#) (se "[Analytics](#)" på side 1349)

Om V2- og V3-katalogerne til rapporter og instrumentbrætter

Fra release 35 er rapporter og instrumentbrætter organiseret i to kataloger på følgende måde:

- **V2-katalog.** Dette katalog indeholder følgende:
 - Tilpassede rapporter, som dit firma opretter i Oracle CRM On Demand Answers. Disse rapporter lagres i de personlige mapper og firmaomspændende fælles mappe under Fælles mapper i Oracle CRM On Demand Answers.
 - Instrumentbrætter, som dit firma opretter fra fanen Instrumentbræt.
 - Forudgenererede V2-rapporter. Disse rapporter lagres under Fælles mapper i Oracle CRM On Demand Answers
- **V3-katalog.** Dette katalog indeholder følgende:
 - Tilpassede rapporter og instrumentbrætter, som dit firma opretter fra fanen Analyser. Disse rapporter og instrumentbrætter lagres i de personlige mapper og firmaomspændende fælles mappe under Fælles mapper i underfanen Katalog under fanen Analyser.
 - Forudgenererede V3-rapporter. Disse rapporter lagres under Fælles mapper i underfanen Katalog under fanen Analyser.
 - Migrerede V3-rapporter. Når firmaet har opgraderet til Oracle CRM On Demand Release 35, er nogle af de tilpassede rapporter, som dit firma oprindeligt oprettede i Oracle CRM On Demand Answers, muligvis blevet migreret til V3-kataloget og er desuden stadig tilgængelige i V2-kataloget. De migrerede rapporter lagres i den migrerede firmaomspændende fælles mappe under Fælles mapper i underfanen Katalog under fanen Analyser. Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Adgang til migreret firmaomspændende fælles mappe for at få adgang til rapporterne i den migrerede firmaomspændende fælles mappe.

BEMÆRK: Afhængig af, hvordan din firmainstans er konfigureret, har dit firma muligvis ikke adgang til fanen [Analyse](#) eller [V3-kataloget](#).

Oracle CRM On Demand kan generere HTML'en, som du behøver for at integrere følgende typer rapporter og instrumentbrætter i widgets:

- Rapporter fra V2-kataloget.

Hvis du vil integrere en rapport eller et instrumentbræt fra V2-kataloget, skal du kende stistrengen til rapporten, så du kan indsætte den i feltet Sti til rapportwidgetten. Følgende er et eksempel på en rapportstistreng:

Fælles mapper: Forudgenereret analyse: Hurtige listerapporter: Konti efter sælger

898 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Instruktioner til fastlæggelse af stistrengen til en rapport fra V2-kataloget er angivet senere i dette emne.

- Rapporter og instrumentbrætter fra V3-kataloget.

Du kan bruge opslagsikonet i afsnittet Rapportwidgets på siden Integrer Oracle CRM On Demand-indhold for at navigere til en rapport eller et instrumentbræt i V3-kataloget.

BEMÆRK: Du kan ikke generere HTML til et instrumentbræt fra V2-kataloget i afsnittet Rapportwidget på siden Integrer CRM On Demand ContentIndhold-sdiiaiiiiiiiit page.

Før du begynder: Den rapport eller det instrumentbræt, som du vil integrere, skal være lagret under Delte mapper.

Sådan integrerer du en rapport

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Integrer CRM On Demand-indhold i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
- 3 Vælg Enkelt rapport i feltet Type i afsnittet Rapporter-widgetet.
- 4 Vælg kataloget til den rapport, som du vil integrere, i feltet Katalog.
- 5 Afhængig af kataloget, som du valgte, kan du gøre et af følgende:
 - Hvis du valgte V2, skal du indtaste stistrengen til rapporten i feltet Sti.
 - Hvis du valgte V3, skal du klikke på opslagsikonet (forstørrelsesglas) og dernæst navigere til den rapport, som du har brug for, i Delte mapper.

Feltet Sti udfyldes automatisk, når du har valgt rapporten.

- 6 Klik på Vis ny HTML.
- 7 Kopier HTML-koden til applikationen.
Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand.
- 8 Indtast dine logon-detajler til Oracle CRM On Demand for at få adgang til rapporten.

Sådan integrerer du et instrumentbræt

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Integrer CRM On Demand-indhold i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
- 3 Vælg Instrumentbræt i feltet Type i afsnittet Rapporter-widgetet.

- 4 Vælg V3 i feltet Katalog.
- 5 Klik på opslagsikonet (forstørrelsesglas), og naviger dernæst til det instrumentbræt, som du har brug for, i Delte mapper.
Feltet Sti udfyldes automatisk, når du har valgt instrumentbrættet.
- 6 Klik på Vis ny HTML.
- 7 Kopier HTML-koden til applikationen.
Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand.
- 8 Indtast dine logon-detajler til Oracle CRM On Demand for at få adgang til instrumentbrættet.
Følgende procedure beskriver, hvordan du fastlægger stistrengen til en rapport i V2-kataloget.

Sådan fastlægger du stistrengen til en rapport i V2-kataloget

- 1 Klik på Åbn analyse på siden Kom i gang med svar i Oracle CRM On Demand Answers.
- 2 Vælg en rapport.
Stien til rapporten vises i feltet Element.
- 3 Kopier strengen fra feltet Element.

Integrering af en Simple liste-widget

Denne On Demand-widget giver dig mulighed for at integrere en simpel liste over poster i desktopapplikationer, der understøtter web-widgets. Du kan også integrere dem i portaler og i standalone-websider, uden at du behøver logge på Oracle CRM On Demand-applikationen. Simple liste-widget viser genveje til lister til standardposttyperne undtagen Kapital og Kapitalanmodning.

Bemærk: Denne funktion er kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand-applikationen, hvis firmaadministratoren har aktiveret den.

Sådan integrerer du simple lister

- 1 Klik på det globale link Min opsætning i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på Integrer CRM On Demand-indhold i afsnittet Data- og integrationsværktøj på din personlige hjemmeside:
- 3 Vælg en liste i menuen i afsnittet Simple liste-widget.
- 4 Kopier HTML-koden til applikationen.

Når du har integreret denne HTML-kode i applikationen, vises et logon-vindue i Oracle CRM On Demand.

- 5 Indtast dine logon-detajler til Oracle CRM On Demand for at få adgang til listen.
- 6 Klik på Konfigurer for at se en anden liste.

BEMÆRK: Denne handling ændrer den tilgængelige liste for varigheden af sessionen. Du kan ændre listen lige så mange gange, du ønsker, i løbet af sessionen. Listen vender imidlertid tilbage til den oprindelige liste, når du logger af sessionen.

14 Arbejde med andre applikationer

Oracle CRM On Demand virker med følgende applikationer for at give yderligere funktionalitet:

- Integration af Microsoft Outlook og Lotus Notes Email

Via Oracle Outlook Email Integration On Demand og Oracle Notes Email Integration On Demand kan du linke bestemte e-mails til konto-, kontakt-, kundeemne-, salgsmuligheds- og serviceanmodningsposter i Oracle CRM On Demand. Derved kan du gemme kritiske e-mails sammen med de poster, som de vedrører.

- Microsoft Word

Du kan bruge dine data i Oracle CRM On Demand til at oprette brevflertning og masseudsende e-mail i Microsoft Word vha. Oracle CRM On Demand Integration for Office.

- Microsoft Excel

Du kan oprette opdaterbare offline Microsoft Excel-rapporter, der indeholder Oracle CRM On Demand-data, vha. Oracle CRM On Demand Integration for Office.

- Guiden Segmentering

Du kan bruge guiden Segmentering til at generere kontaktsegmenter (dvs. lister over kontakter) på basis af en kombination af felter for konto, kontakt, salgsmulighed og serviceanmodning i Oracle CRM On Demand.

Kontrol af systemkrav

Sørg for, at din computer opfylder systemkravene, før softwaren installeres. Se [Oracle CRM On Demand-websiten](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html> for at få flere oplysninger.

Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes

Oracle Outlook Email Integration On Demand (Outlook Email Integration client) og Oracle Notes Email Integration On Demand (Notes Email Integration client) er moduler, der tillader, at du tilføjer e-mails fra Microsoft Outlook og fra Lotus Notes til Oracle CRM On Demand. De e-mails bliver en historik over alle kontointeraktioner og er tilgængelige for hele salgsteamet.

Når du føjer e-mails til applikationen (allerede modtagne eller udgående e-mails), kan du:

- Tilføje e-mailen som en opgavepost (en fuldført aktivitet), der er linket til konto-, kontakt-, kundeemne-, salgsmuligheds- eller serviceposter i Oracle CRM On Demand
- Tilføje e-mail-modtagere som kontakter, kundeemner, salgsmuligheder eller serviceanmodninger til Oracle CRM On Demand
- Oprette opfølgingsopgaver eller -aftaler fra e-mails i Oracle CRM On Demand
- Opdatere poster i Oracle CRM On Demand direkte fra Outlook eller Notes, heriblandt nye e-mail-adresser
- Søge i Oracle CRM On Demand efter oplysninger om adressat (kun Outlook Email Integration client)

For at bruge Outlook Email Integration client eller Notes Email Integration client skal du installere den på din bærbare eller stationære computer.

BEMÆRK: Du skal have privilegiet *Integration af Outlook/Notes Email* i din brugerrolle, for at du kan bruge *Outlook Email Integration client* eller *Notes Email Integration client*.

Installation af Oracle Outlook Email Integration On Demand

Du downloader og kører et opsætningsprogram, der kører en InstallShield-guide for at installere Outlook Email Integration client. Guiden opretter et Outlook plug-in, der tilføjer følgende ikoner eller labels til Outlook-værktøjslinjen:

- Tilføj til CRM On Demand. Vises i værktøjslinjen Indbakke.
- Send & Tilføj til CRM On Demand. Vises i meddelelsesvinduet værktøjslinje.
- CRM On Demand Find. Dette ikon vises i meddelelsesvinduet værktøjslinje.

Før du går i gang med installationen af Outlook Email Integration client:

- Sørg for, at din computer opfylder de systemkrav, der er angivet til Oracle Outlook Email Integration On Demand i Oracle CRM On Demand. Se [Oracle CRM On Demand-website](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html> for at få oplysninger om, hvordan systemkravene kontrolleres.
- Hvis du bruger Microsoft Outlook 2003, skal du sørge for, at Microsoft Word ikke er valgt som din e-mail-editor. Klik på Funktioner i Outlook-menulinjen, og vælg Indstillinger for at verificere det. Ryd afkrydsningsfeltet til feltet: Anvend Microsoft Word til at redigere e-mails under fanen Postformat.

Sådan installerer du Outlook Email Integration client

- 1 Afslut Microsoft Outlook, og luk alle åbne vinduer.
- 2 Log på Oracle CRM On Demand.
- 3 Klik på linket Min opsætning øverst på en hvilken som helst side.
- 4 Klik på linket Data- & integrationsværktøj på den personlige hjemmeside.
- 5 Klik på linket Oracle Outlook Email Integration On Demand på siden Data- & integrationsværktøj.

- 6 Læs oplysningerne på siden Oracle Outlook Email Integration On Demand, og klik dernæst på linket Download Oracle Outlook Email Integration On Demand.
- 7 Læs de ekstra oplysninger på den anden Oracle Outlook Email Integration On Demand-side, og klik dernæst på linket Download Oracle Outlook Email Integration On Demand.
- 8 I vinduet kan du:
 - Klikke på Gem for at kopiere filen Oracle_OIE_OnDemand.exe til harddisken for at installere, mens du er offline. (Anbefales)
 - Klikke på Kør for at begynde installationen. Der skal være forbindelse til internettet for at fortsætte med installationen.
- 9 Følg instruktionerne for at fuldføre installationen.

Installation af Oracle Notes Email Integration On Demand

Integration af Lotus Notes Email med Oracle CRM On Demand er en proces med to trin:

- Ændring af Lotus Notes-skabelonen
- Installation af Notes Email Integration client på brugerens computer

Ændring af Lotus Notes-skabelonen

Lotus Notes-skabelonen ændres på firmaniveau af din Lotus Notes-administrator for at eksponere den nødvendige kode og de nødvendige UI-elementer, der leverer interfacet til Notes Email Integration client.

I følgende procedure beskrives, hvordan filerne til Oracle Notes Email Integration On Demand-downloads.

Sådan downloader du filerne til Oracle Notes Email Integration On Demand

- 1 Klik på linket Uddannelse og support i øverste højre hjørne på enhver side, og log på Min Oracle-support.
Hvis du allerede har en Oracle.com-konto, kan du logge på Min Oracle-support uden at registrere dig.
Hvis du ikke har en Oracle.com-konto, skal du registrere dig som en ny bruger.
- 2 Klik på linket Downloads på siden Min Oracle-support, og klik dernæst på linket for at downloade Oracle Notes Email Integration On Demand-filerne til den relevante version af Oracle CRM On Demand.

Installation af Notes Email Integration Client

Du kører et opsætningsprogram, der kører en InstallShield-guide for at installere Notes Email Integration client. Guiden installerer og registrerer Notes Email Integration client, der tilføjer følgende knapper til mappen og notevisninger i Lotus Notes:

- Tilføj til Oracle CRM On Demand. Denne knap vises i mappevisningerne Indbakke og Sendte elementer.
- Send &Tilføj til Oracle CRM On Demand. Denne knap vises i visningerne Ny note og Svarnote.

Før du går i gang med installationen af Notes Email Integration client:

- Notes Email Integration client bruger en routingsserver til dynamisk at hente en brugers forekomsts-URL. Sørg for, at du har en router konfigureret til at arbejde med din installation af Notes Email Integration client. Kontakt kundeservice for at få flere oplysninger.
- Kontroller hos Oracle CRM On Demand-administratoren, om Notes Email Integration client er aktiveret i dit firma. Firmaets Lotus Notes-administrator skal foretage ændringer af firmaets firmaskabelon til Lotus Notes og aktivere Notes Email Integration client, før den virker.
ADVARSEL: Forsøg ikke at installere Notes Email Integration client, før du er sikker på, at den er aktiveret i firmaet. Det kræver, at Notes Email Integration client afinstalleres og installeres igen, før den virker.
- Klik på linket Uddannelse og support i øverste højre hjørne på enhver side for at åbne siden Uddannelses- og supportcenter og downloade installationspakken til Notes Email Integration client. På den side skal du klikke på linket Viden og uddannelse og dernæst logge på Min Oracle-support. Klik på linket Downloads på siden Min Oracle-support, og download dernæst installationspakken.
- Sørg for, at din computer opfylder de systemkrav, der er angivet til Oracle Notes Email Integration On Demand i Oracle CRM On Demand. Se [Oracle CRM On Demand-website](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html> for at få oplysninger om, hvordan systemkravene kontrolleres.

Sådan installerer du Notes Email Integration client

- 1 Afslut Lotus Notes, og luk alle vinduer.
- 2 Få fat i installationsfilen til Notes Email Integration client fra Oracle CRM On Demand-administratoren, og gem den på skrivebordet.
- 3 Kør installationsfilen fra skrivebordet, og følg dernæst instruktionerne for at udføre installationen.

Afinstallation af Oracle Outlook Email Integration On Demand eller Oracle Notes Email Integration On Demand

Du kan afinstallere Oracle Outlook Email Integration On Demand eller Oracle Notes Email Integration On Demand når som helst vha. funktionen Tilføj/fjern programmer i Microsoft Windows.

Tilføjelse af e-mail-oplysninger til Oracle CRM On Demand

Den kombinerede filstørrelse af e-mail og vedhæftet fil må ikke overskride 5 megabyte (MB), når e-mail føjes til Oracle CRM On Demand. Oracle Outlook Email Integration On Demand og Oracle Notes Email Integration On Demand understøtter ikke komprimerede filer som vedhæftede filer, f.eks. .zip, .rar, .7z, .cab osv.

BEMÆRK: Når du åbner eller opretter e-mails i Outlook 2007, vises CRM On Demand-knapper på båndet i CRM On Demand-gruppen under fanen Meddelelse.

Sådan tilføjer du e-mail-oplysninger

- 1 Fremhæv eller åbn den e-mail, som du vil føje til Oracle CRM On Demand.

- 2 Klik i Microsoft Outlook på Tilføj til CRM On Demand. Klik i Lotus Notes på Tilføj til Oracle.
- 3 Indtast den e-mail-adresse og adgangskode, som du normalt bruger for at få adgang til Oracle CRM On Demand, i Logon-vinduet.

BEMÆRK: Du behøver kun logge på én gang for hver Outlook- eller Notes-session; du behøver ikke logge på igen, før du lukker Outlook eller Notes. Data, der sendes til og fra Oracle CRM On Demand fra Outlook Email Integration client eller Notes Email Integration client, krypteres altid af sikkerhedshensyn.

- 4 Vælg Ja til Automatisk tilknytning for at linke e-mails automatisk til kontaktnavnene i felterne Til, Cc og Fra i løbet af sessionen.

Når Automatisk tilknytning bruges, søger applikationen efter e-mails i Oracle CRM On Demand og tilføjer automatisk denne e-mail som en fuldført opgave. Hvis ingen match er fundet, vises vinduet, hvor du kan søge manuelt og linke e-mailen til poster.

- 5 Klik på knappen Logon.

Applikationen søger efter poster i Oracle CRM On Demand og viser resultaterne i vinduet Opret en opgave, som beskrevet i følgende tabel.

Dette område	indeholder disse poster
Valgte poster	<p>Til at begynde med viser dette område kontaktposter med e-mail-adresser i Oracle CRM On Demand, der matcher dem i felterne Til, Cc og Fra i e-mailene.</p> <p>Du kan flytte poster fra andre områder i dette vindue til Valgte poster. Når du klikker på Gem i dette vindue, gemmer applikationen e-mailen til alle posterne i dette område og til kontoposter, der er linket til dem.</p> <p>BEMÆRK: En kontakt skal have en linket kontopost for, at denne e-mail kan gemmes til den.</p>
E-mail-modtagere ikke fundet	Dette område viser de navne, der forekommer i felterne Til eller Cc i e-mailen, og som ikke kan mappes til eksisterende kontakter i Oracle CRM On Demand.
Relaterede poster	Dette område viser de poster i Oracle CRM On Demand, der er linket til de kontaktposter, der svarer til e-mail-modtagerne, f.eks. Salgsmuligheder.

- 6 Du kan gøre følgende fra vinduet Opret en opgave:

Handling	Trin
Tilføj opfølgingsopgaver eller -aftaler til Oracle CRM On Demand	<ol style="list-style-type: none"> 1 Marker afkrydsningsfeltet Opret en ny opgave eller Opret en ny aftale i området Indstillinger, efter der er gemt. 2 Klik på Gem. 3 Opdater oplysningerne i formularen Ny

	opgave eller Ny aftale, og gem posten.
Tilføj en ny salgsmulighed eller serviceanmodning, der er linket til en e-mail-modtager	<ol style="list-style-type: none"> 1 Højreklik på e-mail-modtagerens navn i området Valgte poster. 2 Vælg Tilføj ny salgsmulighed til On Demand eller Tilføj ny serviceanmodning til On Demand. 3 Opdater oplysningerne i formularen Ny salgsmulighed eller Ny serviceanmodning. 4 Klik på Gem.
Tilføj e-mail-modtageren som en kontakt eller et kundeemne	<ol style="list-style-type: none"> 1 Højreklik på e-mail-modtagerens navn i området E-mail-modtagere ikke fundet. 2 Vælg Tilføj til On Demand (for en ny kontaktpost) eller Tilføj nyt kundeemne til On Demand (for en ny kundeemnepost). 3 Opdater oplysningerne i formularen Ny kontakt eller Nyt kundeemne. 4 Klik på Gem. <p>E-mail-modtagerens navn flyttes til området Valgte poster i vinduet.</p>
Tilføj denne e-mail som en fuldført opgave	<ol style="list-style-type: none"> 1 Sørg for, at der vises en post i området Valgte poster. 2 Klik på Gem. <p>E-mailen gemmes som en fuldført opgave, der er linket til hver post i området Valgte poster, sammen med konti, der er linket til de poster. Standardværdierne, der vises i Aktivitetsdetaljer, bruges, medmindre du opdaterer dem.</p>
Link denne e-mail til en anden post	<ol style="list-style-type: none"> 1 Dobbeltklik på poster, der er fundet, i vinduet Opret en opgave for at flytte dem til området Valgte poster. 2 (Valgfrit) Opdatér standardindstillingerne i området Aktivitetsdetaljer. 3 Klik på Gem. <p>Denne e-mail gemmes som en opgave,</p>

	der er linket til de valgte poster, med de værdier, der er vist i området Aktivitetsdetaljer.
Fjern posten fra området Valgte poster	■ Dobbeltklik på posten. Den flyttes til venstre side af vinduet, så den ikke linkes til denne e-mail.
Søg i Oracle CRM On Demand efter yderligere kontakter, konti, salgsmuligheder, kundeemner eller serviceanmodninger	<ol style="list-style-type: none"> 1 Vælg posttypen i rullelisten Søg. 2 Indtast det navn, som du vil søge efter. 3 Klik på Afsend. <p>Poster, der matcher navnet, vises i området Søgeresultater.</p>
Opdater en post	<ol style="list-style-type: none"> 1 Højreklik på posten. 2 Vælg Rediger. 3 Opdater oplysningerne i formularen Rediger. 4 Klik på Gem.
Opdater en e-mail-adresse i Oracle CRM On Demand fra denne e-mail	<ol style="list-style-type: none"> 1 Højreklik på posten i området Søgeresultater. 2 Vælg Tilknyt e-mail-adresse. 3 Vælg den opdaterede e-mail-adresse i rullelisten i vinduet Tilknyt kontakt til modtager. 4 Klik på Gem. <p>Den nye e-mail-adresse vises i kontaktposten.</p>
Se postoplysninger, så som postnavn, e-mail-adresse og relaterede postnavne.	■ Flyt musen hen over posten og hold den der, indtil værktøjstippet vises med oplysningerne.

Sådan sender du en e-mail og tilføjer e-mailen til Oracle CRM On Demand

- 1 Klik på Ny i værktøjslinjen i Microsoft Outlook. Klik på knappen Ny note eller Svar i Lotus Notes.
- 2 (Valgfrit) Tilføj e-mail-modtagere fra kontaktposter i Oracle CRM On Demand:
 - a Indtast et navn i feltet CRM On Demand Find i meddelelsesvinduet.

- b Tryk på Enter.

Et vindue viser de kontakter, der er fundet i Oracle CRM On Demand.

- c Vælg en af indstillingerne: Til, Cc eller Bcc.

- d Klik på Vælg.

BEMÆRK: Hvis du indtaster en e-mailadresse, der er længere end 100 tegn, ignorerer Outlook Email Integration-klienten den e-mailadresse, og opgaven føjes ikke til Oracle CRM On Demand.

- 3 Indtast yderligere oplysninger som normalt for at sende en e-mail.

BEMÆRK: Når du bruger Oracle Outlook Email Integration On Demand, skal du uploade billeder som en vedhæftning til en e-mail. Hvis du integrerer et billede i en e-mail med denne integration, udelades billedet fra e-mailen.

- 4 Gør et af følgende:

- Klik på Send & Tilføj til CRM On Demand i Microsoft Outlook.
- Klik på Send & Tilføj til Oracle i Lotus Notes.

Når du klikker på Gem, sendes e-mailen til de valgte modtagere, og e-mailen gemmes i henhold til oplysningerne i vinduet Opret en opgave.

Brug af Oracle CRM On Demand Integration for Office

Oracle CRM On Demand Integration for Office består af følgende skabelonfiler, der kan downloades:

- Brevfletning til Word
- Rapporter og analyse til Excel
- Guiden Segmentering

Disse skabelonfiler indsætter særlige værktøjslinjer i Microsoft Word og Microsoft Excel. Vha. disse værktøjslinjer kan du ændre Oracle CRM On Demand-data i Microsoft Word eller Excel for at oprette direct mail, masse-e-mail, opdaterbare offline-rapporter og lister over kontakter (kaldet segmenter) til brug i marketingkampagner.

I følgende afsnit beskrives, hvordan Oracle CRM On Demand Integration for Office-skabelonerne anvendes:

- [Brug af Brevfletning til Word](#) (på side 911). Beskriver værktøjslinjen On Demand Integration i Microsoft Word, indeholder oplysninger om korrekt åbning af skabeloner til Brevfletning til Word og forklarer, hvordan direct mailing eller masse-e-mail oprettes i Microsoft Word vha. data fra Oracle CRM On Demand.
- [Brug af rapporter og analyse til Excel](#) (på side 915). Beskriver værktøjslinjen On Demand Integration i Microsoft Excel, indeholder baggrundsoplysninger om oprettelse af rapporter vha. skabelonen Rapporter og analyse til Excel og beskriver, hvordan eksisterende rapporter køres og nye rapporter oprettes vha. skabelonen Rapporter og analyse til Excel.

- [Brug af guiden Segmentering](#) (på side 920). Beskriver værktøjslinjen Målgenerator i Microsoft Excel, indeholder baggrundsoplysninger om segmenttyper og beskriver, hvordan segmenter oprettes, uploades og eksporteres.

BEMÆRK: Administratoren skal have aktiveret webservicer i Oracle CRM On Demand, for at du kan bruge Oracle CRM On Demand Integration for Office.

BEMÆRK: Netværk, der udnytter autentificerede proxies, understøttes ikke.

Brug af Brevfletning til Word

Vha. Brevfletning til Word kan du downloade Oracle CRM On Demand-data til Microsoft Word for at oprette direct mailing eller masse-e-mail. Før du gør det, skal du konfigurere skabelonerne til Brevfletning til Word.

Klik på et emne for at se trinvis procedurer til følgende:

- [Download af skabelonen Brevfletning til Word](#) (på side 912)
- [Oprettelse af Brevfletning til Word-skabeloner](#) (på side 913)
- [Oprettelse af direct mailings eller masse-e-mails med Brevfletning til Word](#) (på side 914)

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Om værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word](#) (på side 911)

Om værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word

Brevfletning til Word indeholder værktøjslinjen On Demand Integration, som anvendes til at oprette brevfløjtninger med Oracle CRM On Demand-data.

BEMÆRK: Hvis du bruger Microsoft Office 2007, er værktøjslinjen On Demand Integration tilgængelig under fanen Tilføjelsesprogrammer. Klik på fanen Tilføjelsesprogrammer for at få vist alle On Demand Integration-indstillingerne.

I følgende tabel beskrives de tilgængelige indstillinger i værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word.

Indstilling i værktøjslinje	Beskrivelse
1. Hent On Demand-data	Gør det muligt at logge på Oracle CRM On Demand og downloade data til Microsoft Word. Indstillingerne er: Kontakter, Kundeemner, Konti, Salgsmuligheder, Serviceanmodninger og Brug gemt liste. Hvis du vælger Brug gemt liste, kan du vælge en eksisterende datakilde, der er gemt som en liste på din maskine.

Indstilling i værktøjslinje	Beskrivelse
2. Uddyb modtagere	Gør det muligt at vælge de modtagere fra de downloadede data, som du vil korrespondere med.
3. Uddyb meddelelse	Indeholder følgende indstillinger: <ul style="list-style-type: none">■ Autotekst. Gør det muligt at indsætte forudfastlagte felter i meddelelsen. Du kan f.eks. indsætte en afsluttende linje i hver meddelelse vha. indstillingen Autotekst.■ Indsæt Oracle-felt. Gør det muligt at indsætte felter fra Oracle CRM On Demand-posten i meddelelsen. Du kan f.eks. vælge at indsætte Full_Name i velkomsthilsenen i hver meddelelse.
4. Eksempel	Gør det muligt at se et eksempel på hver meddelelse. Du kan bruge piletasterne til at rulle gennem hver enkelt.
5. Udskriv eller send meddelelse	Gør det muligt at flette dataene med skabelonen og udskrive, flette med et separat Word-dokument eller flette med individuelt adresserede e-mail-meddelelser og sende dem.
6. Log som On Demand-aktivitet	Gør det muligt at oprette en aktivitet i Oracle CRM On Demand som en post i korrespondancen. Denne enkelte aktivitet knyttes til hver af meddelelsens modtagere. Teksten i den skabelon, der sendes, indsættes automatisk i beskrivelsen af denne aktivitet.

Download af skabelonen Brevfletning til Word

Skabelonen-Brevfletning til Word fjører værktøjslinjen On Demand Integration til Microsoft Word. Følgende procedure beskriver, hvordan skabelonen downloades.

Sådan downloader du skabelonen Brevfletning til Word

- 1 Klik på linket Uddannelse og support i øverste højre hjørne på Oracle CRM On Demand, og log på Min Oracle-support.
Hvis du allerede har en Oracle.com-konto, kan du logge på Min Oracle-support uden at registrere dig. Hvis du ikke har en Oracle.com-konto, skal du registrere dig som en ny bruger.
- 2 Klik på linket Downloads på siden My Oracle Support Knowledge, og klik dernæst på linket for at downloade skabelonen Oracle Mail Merge for Word.
- 3 Følg instruktionerne på websiden for at downloade skabelonen.

Oprettelse af Brevfletning til Word-skabeloner

Værktøjslinjen Brevfletning til Word (værktøjslinjen On Demand Integration) er vedhæftet hver skabelonfil. Følgende procedure beskriver, hvordan du opretter en Brevfletning til Word-skabelon vha. værktøjslinjen On Demand Integration. Ved at benytte værktøjslinjen til at oprette Brevfletning til Word-skabeloner sikrer du, at dine Oracle CRM On Demand-data understøtter den personalisering, som du integrerer i skabelonen.

Om åbning af Brevfletning til Word-skabeloner

Du skal altid åbne de originale skabelonfiler for at sikre, at Brevfletning til Word er knyttet til alle skabeloner, som du opretter eller ændrer. Kontroller titellinjen for at sikre, at du har åbnet den originale skabelonfil. Dokumenttitlen skal have filtypen .dot.

BEMÆRK: Dobbeltklik ikke på filen for at åbne den, da denne handling åbner et nyt Word-dokument på basis af skabelonfilen. Hvis du gemmer ændringer i denne tilstand, gemmer du et normalt Word-dokument, der ikke har værktøjslinjen On Demand Integration vedhæftet.

Sådan opretter eller ændrer du Brevfletning til Word-skabeloner

- 1 Højreklik på den Brevfletning til Word-skabelon, som du downloadede og gemte lokalt, og vælg Åbn. Filen åbnes i Microsoft Word.
- 2 Opret en typisk korrespondance vha. værktøjslinjen On Demand Integration og Word-funktionaliteten. Du kan uddybe modtagere, indsætte Oracle CRM On Demand-felter, se eksempel osv. Se [Oprettelse af direct mailings eller masse-e-mails med Brevfletning til Word](#) (på side 914) for at få specifikke detaljer om oprettelse af korrespondance med værktøjslinjen.
- 3 Aflink datakilden fra skabelonen på følgende måde, før du gemmer skabelonen:
 - a Klik på knappen for opsætning af hoveddokument i værktøjslinjen Microsoft Word-brevfletning.
 - b Vælg alternativknappen Normalt Word-dokument i dialogboksen Hoveddokumenttype.

BEMÆRK: Hvis værktøjslinjen Microsoft Word-brevfletning ikke er synlig, kan du få adgang til den ved at klikke på Vis, Værktøjslinjer og dernæst Brevfletning i Word-menulinjen. Hvis du anvender Microsoft Office 2007, skal du klikke på fanen Postforsendelser og dernæst Start brev fletning.
- 4 Gør et af følgende:
 - Vælg Filer og dernæst Gem som, hvis du gemmer en ny skabelon.
 - Vælg Filer og dernæst Gem, hvis du gemmer ændringer af en eksisterende skabelon.

Oprettelse af direct mailings eller masse-e-mails med Brevfletning til Word

Vha. Brevfletning til Word kan du downloade data fra Oracle CRM On Demand og flette dem med et Word-dokument. Følgende procedure bruger kontakter som eksempel, men du kan også oprette brevfletninger vha. Oracle CRM On Demand-data fra kundeemner, konti, salgsmuligheder og serviceanmodninger eller vha. en modtagerliste, som du har gemt lokalt.

BEMÆRK: Det maksimale antal poster, der kan downloades, er 4000.

Sådan opretter du en direct mailing eller masse-e-mail vha. Brevfletning til Word

- 1 Åbn den ønskede Word-skabelonfil til direct mailing.
- 2 I værktøjslinjen On Demand Integration skal du klikke på Hent On Demand-data og dernæst på Kontakter.
- 3 Udfyld de relevante felter i dialogboksen Oracle On Demand - Logon, og klik på Log på for at logge på Oracle CRM On Demand.
- 4 Gør følgende i dialogboksen Definer liste:
 - a Definer kriterier for de data, som du vil downloade til Word, under fanen Filtre.
Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om oprettelse af filtre.
 - b Vælg de specifikke oplysningsfelter, som du vil downloade, under fanen Felter. Du kan maksimalt vælge 40 felter.

Systemet skanner den aktuelle skabelon og vælger automatisk hvert af de felter, der er nødvendige. Du kan vælge flere felter, der skal indsættes i skabelonen, for at personalisere kommunikationen yderligere.

BEMÆRK: Du bør også vælge yderligere oplysningsfelter, der kan være påkrævet for at sende kommunikationen. Hvis du f.eks. skal sende en masse-e-mail, skal du inkludere e-mail-adressen i modtagerfilen.
 - c Klik på OK.
- 5 Gør et af følgende i dialogboksen Gem liste?:
 - a Klik på Ja for at gemme listen lokalt til senere brug. Udfyld de relevante felter i dialogboksen Gem som, og klik dernæst på Gem.
 - b Klik på Nej og dernæst på OK, hvis du kun planlægger at bruge listen én gang. Når du vælger denne indstilling, gemmes modtagerlisten som en midlertidig fil, der skal slettes efter brug.
- 6 Gør et af følgende i dialogboksen Modtagere af brevfletning:
 - Ryd afkrydsningsfelter for at fjerne modtagere fra denne korrespondance.
 - Marker afkrydsningsfelter for at inkludere modtagere i denne korrespondance.

Klik på OK, når du er færdig med at redigere modtagere.

BEMÆRK: Du kan genåbne dialogboksen Modtagere i Brevfletning ved at klikke på Uddyb modtagere i værktøjslinjen On Demand Integration.

7 Klik på Uddyb meddelelse for at indsætte Oracle CRM On Demand-felter eller automatisk tekst i Word-dokumentet. Se [Brug af Brevfletning til Word](#) (på side 911) for at få flere oplysninger om knappen Uddyb meddelelse.

8 Klik på Eksempel, og brug pileknapperne til at rulle gennem hver meddelelse og se, hvordan de vil se ud, når de udskrives eller sendes pr. e-mail.

Se [Om værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word](#) (på side 911) for at få flere oplysninger om knappen Eksempel.

9 Klik på Udskriv eller Send meddelelse, og gør dernæst et af følgende:

a Vælg Flet med dokument for at sende til et andet Word-dokument.

b Vælg Flet med printer for at udskrive.

c Vælg Send som e-mail for at distribuere som en masse-e-mail.

d Vælg Send som fax for at distribuere en massefax.

BEMÆRK: Du skal først konfigurere Microsoft Office for at distribuere korrespondance som en massefax. Søg efter "fax" i hjælpefilerne til Microsoft Office for at få flere oplysninger.

10 (Valgfrit) Klik på Log som On Demand-aktivitet for at oprette en enkelt Oracle CRM On Demand-aktivitet, der skal knyttes til hver kontakt, der vælges til brevfletningen. Feltet Beskrivelse til aktiviteten udfyldes automatisk med skabelonens tekst. Udfyld de relevante felter i dialogboksen Opgaver, og klik dernæst på Gem.

Brug af Rapporter og analyse til Excel

Vha. Rapporter og analyse til Excel kan du downloade Oracle CRM On Demand-data til Microsoft Excel og arbejde med dem for at oprette rapporter. Dette afsnit indeholder følgende emner:

- [Om værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel](#) (på side 916)
- [Om oprettelse af rapporter med Rapporter og Analyse til Excel](#) (på side 916)
- [Download af skabelonen Rapporter og analyse til Excel](#) (på side 917)
- [Oprettelse af rapporter vha. Rapporter og analyse til Excel](#) (på side 917)

Om værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel

Rapporter og analyse til Excel indeholder værktøjslinjen On Demand Integration, som du kan bruge til at oprette rapporter med data fra Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Hvis du bruger Microsoft Office 2007, er værktøjslinjen On Demand Integration tilgængelig under fanen Tilføjelsesprogrammer. Klik på fanen Tilføjelsesprogrammer for at få vist alle On Demand Integration-indstillingerne.

I følgende tabel beskrives værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel.

Indstilling i værktøjslinje	Beskrivelse
Konfigurer On Demand-rapport	Gør det muligt at logge på Oracle CRM On Demand og downloade data til Excel.
Opdater On Demand-rapport	Opdaterer data, som du ser i Excel, med de seneste data, der er tilgængelige fra Oracle CRM On Demand.

Om oprettelse af rapporter med Rapporter og Analyse til Excel

Vha. Rapporter og analyse til Excel kan du downloade Oracle CRM On Demand-data og ændre dem i Microsoft Excel. Når du klikker på Konfigurer On Demand-rapport i værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel, vises dialogboksen Konfigurer rapporter. Vha. denne dialogboks kan du redigere eksisterende rapporter, oprette nye rapporter eller fjerne eksisterende rapporter. I følgende tabel beskrives de tilgængelige indstillinger i dialogboksen.

Knap	Kommentarer
Rediger rapport	Klik for at ændre de filterindstillinger og felter, der er inkluderet i den valgte rapport.
Ny rapport	Klik for at oprette en tilpasset rapport til den valgte posttype. Du kan angive filterkriterier til hvert af standardfelterne og de tilpassede felter til den pågældende posttype. Se Arbejde med lister (på side 123) for at få oplysninger om angivelse af filterkriterier i lister.
Fjern rapport	Klik for at fjerne en rapport fra Excel-projektmappen.
Kør rapport	Klik for at køre den aktuelt valgte rapport. Efter kørsel tilføjes rapporten som et nyt ark til projektmappen.
Afslut	Klik på for at afslutte dialogboksen Konfigurer rapporter.

Download af skabelonen Rapporter og analyse til Excel

Skabelonen Rapporter og analyse til Excel tilføjer værktøjslinjen Oracle CRM On Demand-integration til Microsoft Excel. Følgende procedure beskriver, hvordan skabelonen downloades.

Sådan downloader du skabelonen Rapporter og analyse til Excel

- 1 Klik på linket Uddannelse og support øverst i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på fanen Support.
- 3 Klik på My Oracle Support Login.
- 4 Klik på Logon, og indtast dine logon-oplysninger.
- 5 Indtast 433624.1 i feltet Søg i vidensdatabase, og start søgningen.
- 6 Klik på linket til skabelonen Oracle-rapporter og -analyse til Excel.
- 7 Følg instruktionerne på websiden for at downloade skabelonen (zipfilen).
- 8 Udpak zipfilen i et lokalt bibliotek.

Oprettelse af rapporter vha. Rapporter og analyse til Excel

Dette afsnit indeholder følgende emner:

- Kørsel af eksisterende rapporter
- Oprettelse af nye rapporter

Kørsel af eksisterende rapporter

Følgende procedure beskriver, hvordan du kører en eksisterende rapport vha. Rapporter og analyse til Excel. Det omfatter også et valgfrit trin, der beskriver, hvordan du redigerer en eksisterende rapport. Efter kørsel af rapporten kan du arbejde med dataene i projektmappen. Du kan generere pivottabeller, pivotdiagrammer, diagrammer og grafer og beregne felter fra oplysninger, der er inkluderet i rapportregnearkene.

BEMÆRK: Når pivottabeller, pivotdiagrammer samt grafer og diagrammer tilføjes, skal du oprette dem i nye regneark. Ellers overskrives de, når du opfrisker rapporterne.

Sådan kører du eksisterende rapporter

- 1 Åbn Excel-skabelonfilen.
- 2 Klik på Konfigurer On Demand-rapport i værktøjslinjen On Demand Integration.

- 3 Udfyld de relevante felter i dialogboksen CRM On Demand - Logon, og klik på Logon for at logge på Oracle CRM On Demand.
- 4 Vælg den posttype, som du ønsker til rapporten, i rullelisten Vælg posttype i dialogboksen Konfigurer rapporter. Valgmulighederne er:
 - Konto
 - Kontakt
 - Salgsmulighed
 - Kundeemne
 - Serviceanmodning
 - Løsning
 - Husstand
 - Tilpasset objekt 1
 - Tilpasset objekt 2
 - Kampagnemodtagere
 - Tilpasset objekt 1-konti
 - Tilpasset objekt 1-salgsmuligheder
 - Tilpasset objekt 2-konti
 - Tilpasset objekt 2-salgsmuligheder

De tilgængelige rapporter til den valgte posttype vises i listen Tilgængelige rapporter. Du kan redigere en eksisterende rapport, fjerne en eksisterende rapport eller oprette nye rapporter. Se [Om oprettelse af rapporter med Rapporter og Analyse til Excel](#) (på side 916) for at få flere oplysninger om dialogboksen Konfigurer rapporter. Se Oprettelse af nye rapporter i dette emne for at få flere oplysninger om oprettelse af nye rapporter.

- 5 Vælg en eksisterende rapport i listen Tilgængelige rapporter.
- 6 (Valgfrit) Klik på Rediger rapport for at ændre filterindstillinger og felter, der er inkluderet i den aktuelt valgte rapport.
 - a Definer kriterier for de data, som du vil downloade, i dialogboksen Definer rapport under fanen Filtre. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om oprettelse af filtre.
 - b Vælg de specifikke oplysningsfelter, der skal downloades, under fanen Felter, og klik dernæst på OK.
BEMÆRK: Du kan vælge op til 100 felter til inkludering i en rapport.
- 7 Klik på Kør rapport.

De anmodede data indsættes i Excel-projektmappen som et nyt regneark med rapportens navn.
- 8 Klik på Afslut i dialogboksen Konfigurer rapporter for at begynde at redigere dataene i Excel.

- 9 Klik på Opfrisk On Demand-rapport for at opdatere de data, som du redigerer i Microsoft Excel, med de seneste data fra Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Når du klikker på Opfrisk On Demand-rapport, overskrives hvert rapportark i projektmappen med de seneste oplysninger fra Oracle CRM On Demand.

Oprettelse af nye rapporter

Følgende procedure beskriver, hvordan du opretter og kører en ny rapport vha. Rapporter og analyse til Excel.

Sådan opretter du nye rapporter

- 1 Åbn den ønskede Excel-skabelonfil til oprettelse af rapporten.
- 2 Klik på Konfigurer On Demand-rapport i værktøjslinjen On Demand Integration.
- 3 Udfyld de relevante felter i dialogboksen CRM On Demand - Logon, og klik på Logon for at logge på Oracle CRM On Demand.
- 4 Vælg den posttype, som du ønsker til rapporten, i rullelisten Vælg posttype i dialogboksen Konfigurer rapporter. Valgmulighederne er: Konto, Kontakt, Salgsmulighed, Kundeemne, Serviceanmodning eller Løsning.
De tilgængelige rapporter til den valgte posttype vises i listen Tilgængelige rapporter.
- 5 Klik på Ny rapport for at oprette din egen forespørgsel.
BEMÆRK: Oprettelse af en ny rapport gør det muligt at oprette en tilpasset rapport til den valgte posttype. Du kan angive filterkriterier til hvert af standardfelterne og de tilpassede felter til den pågældende posttype.
- 6 Gør følgende i dialogboksen Definer rapport:
 - a Definer kriterier for de data, som du vil downloade til, under fanen Filtre.
Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om oprettelse af filtre.
 - b Vælg de specifikke oplysningsfelter, der skal downloades, under fanen Felter, og klik dernæst på OK.
BEMÆRK: Du kan vælge op til 100 felter til inkludering i en rapport.
- 7 Indtast et navn til rapporten til fremtidig brug i feltet Rapportnavn i dialogboksen Gem rapporter, og klik dernæst på Gem.
- 8 Vælg den rapport, som du lige har oprettet, i dialogboksen Konfigurer rapporter, og klik på Kør rapport.
Den rapport, som du oprettede, vises som et regneark i Excel med det angivne navn.
- 9 Når du har tilføjet alle de nødvendige rapporter, skal du klikke på Afslut for at lukke dialogboksen Konfigurer rapporter og begynde at arbejde med dataene i regnearket.

10 Klik på Opfrisk On Demand-rapport for at opdatere de data, som du redigerer i Microsoft Excel, med de seneste data fra Oracle CRM On Demand.

Når du klikker på Opfrisk On Demand-rapport, opdateres alle rapportark i projektmappen.

Brug af guiden Segmentering

Vha. guiden Segmentering kan du definere kontaktsegmenter, der er baseret på flere posttyper. Et segment er en liste over kontakter fra Oracle CRM On Demand. Dette afsnit omfatter følgende emner:

- [Om værktøjslinjen Målgenerator i guiden Segmentering](#) (på side 920)
- [Om guiden Segmentering](#) (på side 920)
- [Download af guiden Segmentering](#) (på side 921)
- [Oprettelse af segmenter](#) (på side 922)
- [Upload af segmenter](#) (på side 924)
- [Eksport af segmenter](#) (på side 925)

Om værktøjslinjen Målgenerator i guiden Segmentering

Segmenteringsguiden indeholder værktøjslinjen Målgenerator, som bruges til at oprette kontaktsegmenter vha. data fra Oracle CRM On Demand.

I følgende tabel beskrives værktøjslinjen Målgenerator i guiden Segmentering.

Indstilling i værktøjslinje	Beskrivelse
Håndter segmenter	Gør det muligt at oprette og opdatere segmenter vha. data fra Oracle CRM On Demand og eksportere segmenter som CSV-filer.
Opfrisk segment	Opdaterer data, som du ser i Microsoft Excel, med de seneste data, der er tilgængelige fra Oracle CRM On Demand.
Upload segmenter	Uploader listen over segmenter fra segmenteringsguiden til Oracle CRM On Demand.

Om guiden Segmentering

Du kan bruge guiden Segmentering til at generere kontaktsegmenter (dvs. lister over kontakter) på basis af en kombination af felter for konto, kontakt, salgsmulighed og serviceanmodning i Oracle CRM On Demand. De resulterende segmenter er multidimensionelle kundelister til målretning af kampagner.

Du kan oprette følgende segmenttyper:

- **Dynamisk segment.** Dynamiske segmenter kan opfriskes når som helst. Når du opfrisker et dynamisk segment, genanvendes de filtre, der er gemt med segmentet, på posterne i Oracle CRM On Demand, og segmentet opdateres for at inkludere nye poster. Det nye segment overskriver det tidligere segment.
- **Statisk segment.** Statiske segmenter bevares som et snapshot. Med et statisk segment kan du også manuelt vælge de kontakter, der skal medtages i listen. Du kan ikke opfriske et statisk segment.
- **Eksternt segment.** Eksterne segmenter er baseret på data fra et eksternt system eller en ekstern kilde. Segmenteringsguiden finder poster i Oracle CRM On Demand, der matcher den eksterne dataliste og returnerer linkede kontakter.

Desuden gør guiden Segmentering følgende muligt:

- Upload af segmenter som kampagnemodtagere til Oracle CRM On Demand
- Eksport af segmenter som CSV-filer

Scenario for brug af guiden Segmentering

Dit marketingteam planlægger at afholde en marketingbegivenhed i Tyskland for ledende medarbejdere inden for bilindustrien. Begivenheden vil give ledere i dit firma mulighed for at assistere i lukning af store, aktive salgsmuligheder før slutningen af kvartalet.

Du anvender følgende filtre for at generere et segment, der understøtter dette forretningsbehov:

- Kontakts jobtitel er sat til Præsident.
- Kontoplacering er sat til Tyskland.
- Kontobranche er sat til Bilindustri.
- Salgsmuligheds salgsstadiet er sat til Forhandlingssalgsmulighed.
- Omsætning er større end €1.000.000.

Det resulterende segment er en liste over kontakter i Oracle CRM On Demand, der opfylder alle de definerede kriterier.

For at blive medtaget i listen skal en kontaktpost f.eks. (ud over at have jobtitlen Præsident) være linket til konto- og salgsmulighedsposter, der opfylder kriterierne til de posttyper.

Download af guiden Segmentering

Segmenteringsguiden indeholder værktøjslinjen Målgenerator, som bruges til at oprette kontaktsegmenter vha. data fra Oracle CRM On Demand. I følgende procedure beskrives, hvordan segmenteringsguiden downloades (en Excel-fil).

Sådan downloader du guiden Segmentering

- 1 Klik på linket Uddannelse og support i øverste højre hjørne på Oracle CRM On Demand, og log på Min Oracle-support.

Hvis du allerede har en Oracle.com-konto, kan du logge på Min Oracle-support uden at registrere dig. Hvis du ikke har en Oracle.com-konto, skal du registrere dig som en ny bruger, før du logger på.

- 2 Klik på Tilføjesapplikationer i fanen Support.
- 3 Klik på Segmenteringsguide på siden Tilføjesapplikationer.
- 4 Følg instruktionerne på websiden for at downloade filen.
- 5 Gem filen i et lokalt bibliotek.

Oprettelse af segmenter

Når du opretter et segment, angiver du først den type segment, som du vil oprette. Dernæst konfigurerer du filtre for at definere segmentet, indtaster et navn til segmentet og genererer segmentet fra poster i Oracle CRM On Demand.

I følgende procedure beskrives, hvordan du opretter et segment.

Før du går i gang. Sørg for, at de filterværdier, som du indtaster, matcher dem i de poster, som du vil medtage i segmentet. Se [Arbejde med lister](#) (på side 123) for at få flere oplysninger om filtrering af lister i Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Guiden Segmentering understøtter ikke Multivælg-valglistefelter.

Sådan opretter du et segment

- 1 Åbn (Excel) skabelonfilen i segmenteringsguiden.
- 2 Klik på Håndter segmenter i værktøjslinjen Målgenerator.
- 3 Vælg evt. indstillinger for at aktivere makroer, hvis du promptes om det.
- 4 Log på med din e-mail-adresse og adgangskode til Oracle CRM On Demand, hvis du promptes om det.
- 5 Klik på Ny i vinduet Håndter segmenter.
- 6 Vælg segmenttypen i vinduet Nyt segment:
 - **Dynamisk.** Gør det muligt at gemme kriterierne til segmentet og opfriske segmentet med de seneste oplysninger fra Oracle CRM On Demand.
 - **Statisk.** Gør det muligt at filtrere en liste over kontakter og dernæst selektivt vælge de kontakter, der skal medtages i segmentet.
 - **Ekstern.** Gør det muligt at bruge en ekstern liste over data (ekstern CSV-fil) til at hente en liste over kontakter fra Oracle CRM On Demand. Denne segmenttype gør det muligt at basere segmenterne på en tredjepartsfil, som du kan have købt eller udtrukket fra andre interne datasystemer.

Segmenteringsguiden genererer segmentet ved at matche poster i Oracle CRM On Demand med posterne i CSV-filen. Du kan angive de felter, som du vil bruge, når poster matches.

- 7** (Kun dynamiske eller statiske segmenttyper) Konfigurer filtre, der skal anvendes på de forskellige posttyper i vinduet Sæt segmentfiltre.
- BEMÆRK:** Filturværdier til numeriske felter skal indtastes uden brug af separatorer til tusinder og skal bruge et punktum (.) som decimalseparator. Indtast f.eks. 1000.50 for et tusinde og halvtreds cent i et amerikansk valutafelt.
- a** Klik på den fane, der svarer til posttypen i det første filter.
Når filtre angives på en posttype, medtages kontakter, der er linket til poster, som opfylder kriterierne, i segmentet.
 - b** Vælg Felt, Betingelse og Filturværdi for at definere det første filter.
 - c** Gentag trin a og trin b, indtil du har defineret alle filtre til dette segment.
 - d** Klik på Gem segment.
- 8** (Kun eksterne segmenttyper) Konfigurer et segment, som følger:
- a** Angiv den type poster, som den eksterne liste indeholder, i vinduet Ekstern liste, og angiv, om du ønsker at anvende yderligere kontaktfiltre.
 - b** Vælg CSV-filen i vinduet Find ekstern liste.
 - c** Vælg de felter i vinduet Ekstern liste, som segmenteringsguiden skal bruge til at fastlægge matchninger mellem CSV-filen og felterne i Oracle CRM On Demand, og map dernæst felterne fra CSV-filen til de tilsvarende felter i Oracle CRM On Demand, og klik på Gem.
- 9** Indtast et navn til segmentet i vinduet Gem segment, og klik på Gem.
Segmenteringsguiden genererer en kontaktliste over poster, der opfylder alle kriterier, som du definerer. Listen vises i et nyoprettet regneark med den label, som du brugte som segmentnavn.
- BEMÆRK:** Når segmenteringsguiden genererer segmentet, returnerer den kun de poster, som du har adgang til i Oracle CRM On Demand.
- 10** (Valgfrit, kun statiske segmenter) Vælg eller ryd kontakter i vinduet Listemedlemmer, og klik på Gem.
I følgende procedure beskrives, hvordan du opfrisker et dynamisk segment.
- BEMÆRK:** Når du opfrisker et dynamisk segment, overskrives segmentet, og det kan ikke gendannes.

Sådan opfrisker du et dynamisk segment

- 1** Åbn (Excel) skabelonfilen i segmenteringsguiden.
- 2** Klik på Opfrisk segment i værktøjslinjen Målgenerator.
- 3** Vælg segmentet i vinduet Opfrisk dynamiske segmenter.
- 4** Klik på Opfrisk.

I følgende procedure beskrives, hvordan du opfrisker et dynamisk eller statisk segment.

Sådan opdaterer du et dynamisk eller statisk segment

- 1 Åbn (Excel) skabelonfilen i segmenteringsguiden.
- 2 Klik på Håndter segmenter i værktøjslinjen Målgenerator.
- 3 Vælg det dynamiske eller statiske segment, som du vil opdatere.
- 4 Klik på Rediger.
- 5 Gør et af følgende:
 - Vælg eller ryd kontakter i vinduet Vælg segmentmedlemmer til statiske segmenter.
 - Opdater filtrene til dynamiske segmenter.
- 6 Klik på Gem.

Segmenteringsguiden genererer segmentet vha. de nyligt definerede kriterier.

Upload af segmenter

Du kan uploade de segmenter, som du opretter i segmenteringsguiden til Oracle CRM On Demand. Når du uploader et segment, linker Oracle CRM On Demand kontakterne i listen til en kampagne i Oracle CRM On Demand. Kontakterne vises i afsnittet Modtagere på siden Detalje: Kampagne.

I følgende procedure beskrives, hvordan et segment uploades til Oracle CRM On Demand.

Før du går i gang. Opret den kampagne i Oracle CRM On Demand, som du vil linke til segmentet.

Sådan uploader du et segment

- 1 Åbn (Excel) skabelonfilen i segmenteringsguiden.
- 2 Klik på Upload-segmenter i værktøjslinjen Målgenerator.
- 3 I vinduet Upload segmenter:
 - a Vælg de segmenter, som du vil uploade.
 - b Vælg kampagnen til dette segment.
 - c Vælg leveringsstatus til de modtagere, som du uploader.
Den værdi, som du vælger, vises i kolonnen Leveringsstatus i afsnittet Modtagere på siden Detalje: Kampagne.

d Klik på Upload.

BEMÆRK: Du kan uploade i alt 10.000 modtagere til en enkelt kampagne.

Eksport af segmenter

Du kan eksportere et segment som en CSV-fil, som du dernæst kan distribuere til tredjeparter. I følgende procedure beskrives, hvordan segmenter eksporteres.

Sådan eksporterer du et segment

- 1 Åbn (Excel) skabelonfilen i segmenteringsguiden.
- 2 Klik på Håndter segmenter i værktøjslinjen Målgenerator.
- 3 Vælg det segment, som du vil eksportere, i vinduet Håndter segmenter, og klik på Eksporter.
- 4 Flyt de felter, som du vil medtage i området Valgte felter, arranger dem i den ønskede rækkefølge, og klik dernæst på Eksporter.
- 5 Giv filen et navn i vinduet Gem som, og gem den det ønskede sted.

15 Rapporter

Brug Rapporter-hjemmesiden til at oprette og vise rapporter og diagrammer om dine forretningsdata. Denne hjemmeside viser det fulde katalog over tilgængelige rapporter. Den er udgangspunktet for kørsel, udskrivning og lagring af rapporter. Hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter tilpassede rapporter, kan du også oprette tilpassede rapporter fra denne side og gøre dem tilgængelige for medarbejderne i firmaet.

Brug Bog-vælgeren for at ændre din synlighed i relation til forskellige poster eller forskellige bøger. Se [Om synlighed af poster i Analytics](#) (på side 1364) for at få flere oplysninger om synlighed i relation til poster og poster, som er tilgængelige for dig.

BEMÆRK: Ændringer, der foretages af felterne Standardsprog, Valuta og Land på de personlige profilsider, afspejles ikke i alle rapporter og analyser, før du logger af og logger på igen. Afhængigt af firmaets standardsprog kan du også se visse elementer i rapporter på et andet sprog end dit personlige standardsprog. Selv om ændringer, der er foretaget af din tidszone, ikke afspejles i rapporter, initialiseres et andet sæt værdier til sessionsvariablerne afhængigt af din tidszoneværdi, når du logger på næste gang.

BEMÆRK: De ændringer, som du foretager af siden Personlig profil, får virkning, når du logger af og logger på igen. De ændringer, som du foretager af indstillinger på firmaniveau (så som standardsprog, valuta osv.), får ikke virkning, før der udføres en fuld udtrækning, transformation og indlæsning (ETL). Kontakt kundeservice for at anmode om en fuld ETL.

Note til førstegangsbbrugere: Nogle rapporter opdateres hver nat, så du ser muligvis ikke data i rapporter for den første 24-timers periode, efter du er logget på. F.eks. viser rapporter over salgseffektivitet ikke data, før efter den første periode.

Der er to typer rapporter:

- **Tilpassede rapporter.** Tilpassede rapporter er dem, der oprettes af dig eller dine kollegaer. De er tilgængelige i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på Rapporter-hjemmesiden. Du kan få adgang til dine tidligere oprettede rapporter vha. linket Min analyse. Du kan få adgang til fælles rapporter, som du eller dine kollegaer har oprettet, vha. linket Fælles tilpassede analyser. Se [Opsætning af rapportmapper](#) (på side 942) for at få flere oplysninger om adgang til eksisterende tilpassede rapporter. Klik på Design analyse for at oprette din egen tilpasset rapport. Se [Kom i gang med Answers \(tilpassede rapporter\)](#) (på side 953) for at få flere oplysninger om oprettelse af din egen tilpassede rapport.
- **Forudgenererede rapporter.** Forudgenererede rapporter leveres med Oracle CRM On Demand. De er tilgængelige i afsnittene Kviklister, Pipelineanalyse, Salgseffektivitet, Kunder, Service og Marketingeffektivitet på Rapporter-hjemmesiden. Du kan ikke redigere eller slette de forudgenererede rapporter. Du kan imidlertid åbne, redigere og gemme disse rapporter under andre navne. Du kan bruge dem til at udgøre grundlaget for en ny tilpasset rapport. Se [Om forudgenererede rapporter](#) (på side 935) for at få flere oplysninger om forudgenererede rapporter.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

[Om synlighed af poster i Analytics](#) (på side 1364)

[Om forudgenererede rapporter](#) (på side 935)

[Om tilpasset regnskabskalender i Oracle CRM On Demand Answers](#) (på side 940)

[Håndtering af analyser](#) (på side 941)

[Kom i gang med Answers \(tilpassede rapporter\)](#) (på side 953)

[Om begrænsninger i rapporter](#) (på side 957)

[Instrumentbrætter](#) (på side 1321)

[Optimering af ydeevne](#) (på side 1314)

Om synlighed af poster

Flere indstillinger i Rapporter kontrollerer synlighed. De anvendes i følgende rækkefølge:

- 1 Indstillingen Adgang til alle data i Analytics (i rolleprivilegier)
- 2 Indstillingen Rapporteringsemneområde i brugerprofil
- 3 Indstillingen Historisk emneområde i brugerprofil
- 4 Bøger og Bog-vælger
- 5 Brugerdelegering
- 6 Indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster (i firma- og brugerprofiler)

En firmaadministrator, der bruger disse indstillinger, kan kontrollere de poster, der vises i rapporter, som du kører. F.eks. kan en manager vise managerens egne salgsmuligheder og salgsmulighederne for medarbejdere, som rapporterer til manageren, men en salgsrepræsentants indstillinger begrænser salgsmulighederne til kun de salgsmuligheder, der tilhører salgsrepræsentanten.

Indstillingen Adgang til alle data i Analytics

Brugere med privilegiet Adgang til alle data i Analytics i deres rolleopsætning har fuld synlighed af alle data i hele organisationen, heriblandt poster, der er mærket Private. Dette privilegium gives typisk til firmaadministratoren. Privilegiet tilsidesætter enhver indstilling af synlighed i Analytics.

Hvis brugerrollen ikke har privilegiet Adgang til alle data i Analytics, fastlægger den indstilling af synlighed i Analytics, der er angivet i firma- eller brugerprofilen, de data, som brugere kan se i rapporter.

Indstillingen Rapporteringsemneområde

Denne indstilling bruges generelt til alle brugere i organisationen, som ikke er firmaadministratorer. Indstillingen er tilgængelig i både firma- og brugerprofiler. Hvis indstillingen ikke er defineret i en brugers profil, gælder indstillingen i firmaprofilen. Indstillingen har følgende værdier:

- **Managersynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der ejes direkte af dine underordnede, heriblandt poster, der er mærket Privat
- **Teamsynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der deles med dig via konto- og salgsmulighedsteam og via gruppetildeling

Historisk emneområde

Denne indstilling bruges generelt til alle brugere i organisationen, som ikke er firmaadministratorer. Indstillingen er tilgængelig i både firma- og brugerprofiler. Hvis indstillingen ikke er defineret i en brugers profil, gælder indstillingen i firmaprofilen.

Indstillingen har følgende mulige værdier:

- **Managersynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der ejes direkte af dine underordnede, heriblandt poster, der er mærket Privat
- **Teamsynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der deles med dig via konto- og salgsmulighedsteam og via gruppetildeling
- **Fuld synlighed.** Kombinerer manager- og teamsynlighed for at vise data, der ejes af dig og dine underordnede, og data, der deles med dig og dine underordnede.

Bøger og Bog-vælger

Hvis du har indstillingen Fuld synlighed, giver funktionen Bøger yderligere kontrol over de data, der vises i rapporter. Vha. Bog-vælgeren på rapportsiderne kan du begrænse de data, der indeholdes i en bog og dens eventuelle underbøger. Denne funktion er kun tilgængelig, hvis en eller flere bøger er tildelt dig, og du bruger et analyseemneområde (ikke rapportering). Hvis du har privilegiet Adgang til alle data i Analytics, fortsætter du med at vise alle data, uanset hvilken bog er valgt. Ydermere tilsidesætter synligheden Rollebaseret kan læse alle poster Bog-synlighed i Analytics.

En firmaadministrator kan angive en standardbog til Bog-vælgeren på rapportsiderne til hver bruger. Du angiver denne indstilling i feltet Standardbog til Analytics i brugerprofilen.

Bemærk: Hvis standardbogen i din profil er sat til en bog, der ikke kan indeholde data, eller er sat til en bog, som du ikke har adgang til, får du en fejl, der angiver, at adgang er nægtet.

Data, der er knyttet til en bog, som bruges til at implementere distriktsstyring og justeringsaktivering i Oracle CRM On Demand, understøttes også i Analytics via bogsynlighed. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren, viser Analytics kun de aktive konto- og kontaktposter, der er knyttet til bogen. De poster, som har en tilknytning til en bog, der er slettet eller bliver aktiv, vises ikke i rapporter.

Bogejerskab

Brugere og tilpassede bøger kan eje konto- og kontaktposter. Bogejerskab giver mulighed for at simulere salgsområder. Når en post ejes eksklusivt af en bog, er den bog kun synlig via bogsynlighed. Når en post ejes

Rapporter

eksklusivt af en bruger og ikke er knyttet til nogen bog, er den post på lignende vis ikke synlig via bogsynlighed. Overvej eksemplet i følgende tabel for at få illustreret postejer tilstanden yderligere.

Kontopost	Postejerskab	Bogtilknytning	Beskrivelse
Action Rentals	Bruger (Lucy Harris)	Ingen	Action Rentals ejes af Lucy Harris og er ikke knyttet til nogen bog.
Bobcat Corp.	Bog (West)	West	Bobcat Corp. ejes af bogen West, og West bliver således den primære bog.
Coastal Company	Bruger (Lucy Harris)	West	Coastal Company ejes af Lucy Harris og er knyttet til bogen West i den underordnede applet.

Resultater

Følgende poster vises i synlighedstilstandene Manager, Team og Fuld til Lucy Harris, da disse poster ejes af hende eller deles af hende:

- Action Rentals
- Coastal Company

Bobcat Corp.-posten vises ikke i disse tilstande, da denne post ejes eksklusivt af West-bog. Følgende poster vises, når West-bog er valgt i Bog-vælgeren, da disse poster ejes af eller er tilknyttet West-bog:

- Bobcat Corp.
- Coastal Company

Action Rentals-posten vises ikke i Bog-synlighedstilstanden, da denne post ejes eksklusivt af brugeren Lucy Harris. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) og Om postejer tilstande for at få flere oplysninger.

Brugerdelegering

Funktionen Brugerdelegering giver yderligere kontrol over de data, der vises i rapporter. Vha. Bog-vælgeren kan du se data fra alle brugere, som har tilføjet dig til deres liste over delegerede brugere. Du kan vælge brugerens navn i Bog-vælgeren for at se rapportdata for den bruger. Du viser ikke længere dine egne data i rapporten, men kun dataene for den valgte bruger. Din indstilling af synlighed i Analytics gælder imidlertid stadig. Hvis f.eks. Ole fjede dig til sin liste over delegerede brugere, og hans indstilling af synlighed i Analytics er Managersynlighed, ser du ikke nødvendigvis de samme data i rapporten, som Ole gør, medmindre din indstilling også er Managersynlighed.

Indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster

Dette kontolelement findes i både firmaprofilen og brugerprofiler. Kontrolelementet fastlægger, om Analytics tager hensyn til en rolles indstilling for Kan læse alle poster til posttyper. Når kontrolelementet er sat til Ja i firmaprofilen eller sat til Ja eller NULL i en brugers profil og en posttype har flaget Kan læse alle poster markeret, kan en bruger vise alle poster til den posttype i rapporter. Når disse betingelser ikke er opfyldt,

fastholder Analytics de standard synlighedsindstillinger, der er defineret i Rapporterings- og Analytics-emneområderne.

Hvis Rollebaseret kan læse alle poster er aktiveret til en bruger, ignorerer Analytics synlighedsindstillingen på posttyper, der har Kan læse alle poster markeret i rolledefinitionen. Til andre posttyper fastholder Analytics synlighed, som er baseret på standard synlighedsindstillingerne til rapporteringsemneområder og historiske emneområder. Hvis f.eks. Rollebaseret kan læse alle poster er aktiveret til din profil, din synlighedsindstilling til rapporteringsemneområder er sat til Managersynlighed og Kan læse alle poster er sat til Salgsmulighed, men ikke til kontaktposttyper, vises alle salgsmuligheder, når du kører en rapport, men kun for kontakter, der ejes af dig og dine underordnede.

Firmaer og firmaadministratorer skal være opmærksomme på følgende overvejelser, når indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster bruges i Analytics:

- Rollebaseret posttypesynlighed tilsidesætter bogsynlighed. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren med rollebaseret posttypesynlighed aktiveret og indstillingen Kan læse alle poster defineret på en posttype til din rolle, vises alle poster til den posttype og ikke kun dem, der indeholdes i bogen.
- Rollebaseret posttypesynlighed tilsidesætter brugerhierarkiet og brugerdelegeringsaspekter vedr. synlighed i Analytics. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren med rollebaseret posttypesynlighed aktiveret og indstillingen Kan læse alle poster defineret på en posttype til din rolle, vises alle poster til den posttype og ikke kun dem, som du forventer at se for den valgte bruger.
- I rapporter med to eller flere posttyper er synlighed af poster baseret på posttypen med den mest restriktive synlighedskontrol. Hvis f.eks. rollebaseret posttypesynlighed er aktiveret på kontaktposttypen, men ikke på salgsmulighedsposttypen, og begge posttyper findes i rapporten, viser Analytics kun de salgsmuligheder, som brugeren har adgang til, og deres tilknyttede kontakter.
- I historiske emneområder er adgang til medarbejderposttypen altid baseret på managersynligheden. Dette begrænsning gælder imidlertid ikke for emneområder i realtid. Synlighed af rollebaserede posttyper påvirker ikke denne begrænsning.
- Adgang til brugerkvoté er altid baseret på managersynligheden i både realtid og i historiske emneområder. Rollebaseret posttypesynlighed påvirker ikke denne virkemåde.

Sikkerhed og datasynlighed i analyse- og rapporteringsemneområder

Data, der vises i rapporter, er baseret på den sikkerhed og datasynlighed, der er defineret til posttyper, og de standardindstillinger for synlighed, der er defineret til analyse- og rapporteringsemneområderne. De fleste posttyper er sikret i hvert emneområde, men der er undtagelser fra denne regel for at understøtte tilknyttede posttypers rapporteringsbehov, selv når disse tilknyttede posttyper ikke udtrykkeligt deles eller ejes af en bruger. F.eks. er kontoposttypen kun sikret i emneområder, hvor konto er den primære styrende posttype, men er ubegrænset i de resterende emneområder.

Formålet med at gøre en posttype ubegrænset i et emneområde er, at det giver dig mulighed for at rapportere på tilknytningerne mellem posttyper. I f.eks. emneområdet Kundeemnehistorik kan du rapportere på kundeemner, der ejes eller deles af dig, og disse kundeemners tilsvarende konti, også når de tilknyttede konti ikke ejes eller deles af dig.

I følgende tabel finder du detaljer om synligheden af posttyper i analyseemneområderne.

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
Konto	Kontoadresse	Sikret	Sikret	Sikret

Rapporter

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
	Historik: Konto og konkurrent	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto og partner	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto og relateret konto	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Kontokontakt	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Kontoteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontokonkurrent	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontopartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontorelateret konto	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontoomsætning	Alle	Sikret	Ubegrænset	Ubegrænset
Aktivitet	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Aktiv	Alle	Sikret på basis af kontoposttypen	Sikret på basis af kontoposttypen	Sikret på basis af kontoposttypen
Besøgsaktivitet	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Kampagne	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontakt	Historik: Kontaktteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret	Sikret
Kontaktinteresser	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Kontaktomsætning	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Forhandler	Forhandlerhistorik	Sikret	Sikret	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
Medarbejder	Alle	Sikret	Ubegrænset	Ubegrænset
Begivenhed	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Husstand	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Salgsmulighed	Salgsmulighedsteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret
	Andre emneområder	Sikret	Sikret	Sikret
Salgsmulighedskonkurrent	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Salgsmulighedspartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Partner	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Portefølje	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Produktomsætning	Alle	Sikret	Sikret på basis af produktomsætnings salgsmulighedsposttype	Sikret på basis af salgsmulighedsposttype til managersynlighed og på basis af produktomsætnings salgsmulighedsposttype til teamsynlighed
Kvote	Alle	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed
Relationskontakt	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Serviceanmodning	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Fælles adresse	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Løsninger	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.

I følgende tabel finder du detaljer om synligheden af posttyper i rapporteringsemneområderne.

Rapporter

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed
Konto	Konti	Sikret	Sikret
	Konti og konkurrenter	Sikret	Sikret
	Konti og partnere	Sikret	Sikret
	Konti og relaterede konti	Sikret	Sikret
	Tilpassede objekter 1, 2 og 3 og konti	Sikret	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontokonkurrent	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontopartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontorelateret konto	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Aktivitet	Fælles aktiviteter	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret
Aktiv	Alle	Sikret på basis af konto	Sikret på basis af konto
Kampagne	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontakt	Alle	Sikret	Sikret
Tilpassede objekter 1-15	Alle	Sikret	Sikret
Forhandler	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Medarbejder	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Husstand	Alle	Sikret	Sikret
Kundeemne	Alle	Sikret	Sikret
Salgsmulighed	Salgsmulighedsteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret
Salgsmulighedskonkurrence	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed
nt			
Salgsmulighedspartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Produktomsætning	Alle	Sikret	Sikret på basis af produktomsætnings salgsmulighedspost type
Kvotepost	Alle	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed
Relationskontakt	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Serviceanmodning	Alle	Sikret	Sikret
Løsninger	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.
Køretøj	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.

Noter:

1. Rollebaseret posttypesynlighed er aktiveret på alle posttyper.
2. Bogsynlighed i Analytics er aktiveret til følgende posttyper: Konto, Aktivitet, Aktiv (på basis af konto), Kontakt, Husstand, Kundeemne, Begivenhed, Salgsmulighed, Produktomsætning, Serviceanmodning, Løsninger og Tilpassede objekter 1-15. Bogsynligheden i rapporteringsemneområder viser poster i den aktuelle bog, men i analyseemneområder vises også poster, der indeholdes i underbøgerne.
3. Synlighedskontrol anvendes ikke på kontometrikker, når forespørgslen kun involverer kontometrikker. Medtag et felt fra kontodimensionen for at muliggøre synlighedskontrol.

Om forudgenererede rapporter

Oracle CRM On Demand indeholder et antal forudgenererede rapporter. Du kan ikke slette eller redigere forudgenererede rapporter. Du kan imidlertid åbne, redigere og gemme disse rapporter under andre navne. Du kan bruge dem til at udgøre grundlaget for en ny tilpasset rapport. Rapporterne findes på hjemmesiden [Rapporter](#) og er organiseret i følgende afsnit:

- Kviklister

Rapporter

- Pipelineanalyse
- Salgseffektivitet
- Kunder
- Service
- Marketingeffektivitet
- Spring af anvendelse

Bemærk: De forudgenererede rapporter vises kun, hvis din brugerrolle har dette privilegium: Analytics-rapporter - Vis forudbyggede analyser.

Kviklister

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Salgsmuligheder pr. konto	Viser en liste over alle dine salgsmuligheder efter konto
Salgsmuligheder pr. salgsstadie	Viser en liste over alle dine salgsmuligheder efter salgsstadie
Aktiviteter pr. salgsmulighed	Opretter og evaluerer en liste over alle dine aktiviteter efter salgsmulighed
Konti pr. salgsrepr.	Viser en liste over alle dine konti efter salgsrepræsentant
Kontaktadresseliste	Viser og udskriver en adresseliste over alle dine kontakter efter konto
Medarbejderliste	Viser en liste over alle brugere af Oracle CRM On Demand i dit firma

Pipelineanalyse

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Pipelineanalyse	Analyserer pipeline for at identificere salgsmuligheder og udfordringer
Analyse af omsætning fra salgsmulighed	Analyserer din omsætning fra salgsmulighed
Analyse af pipelinekvalitet	Evaluerer kvaliteten af dine handler og identificerer de vigtigste handler, der kan målrettes mod og lukkes hurtigt

Rapportnavn	Beskrivelse
Pipelineanalyse for team	Analyserer dine handler efter team
Top 10-salgsmuligheder	Viser og analyserer de øverste ti handler
Historisk pipelineanalyse	Analyserer pipeline på et historisk grundlag for at evaluere den aktuelle præstation i forhold til tidligere forventninger
Historisk analyse af forventet omsætning pr. kvartal	Sammenligner historisk forventet omsætning med aktuel omsætning pr. kvartal
Historisk analyse af omsætning fra salgsmulighed pr. kvartal	Sammenligner historisk omsætning fra salgsmulighed med aktuel omsætning pr. kvartal
Analyse af lukket omsætning pr. kvartal	Sammenligner lukket omsætning fra sidste kvartal med aktuel omsætning
Salgsmulighed vs. forventet omsætning vs. lukket omsætning	Giver indblik i én visning af kvartalsvis omsætningspræstation
Analyse af salgsstadiehistorik	Analyserer pipelineaktivitet og andre metrikker til salgsstadiehistorik

Salgseffektivitet

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Bedste performere (liste)	Viser, analyserer og identificerer de bedste performere i regioner, brancher osv.
Analyse af salgseffektivitet pr. kvartal	Analyserer kvartalsvis salgseffektivitet efter underordnet
Analyse af teams salgseffektivitet	Analyserer salgseffektivitet efter team
Analyse af teamaktivitet	Analyserer teamaktivitet for at forbedre teamproduktivitet
Analyse af teams succesrate	Evaluere effektiviteten af teamets succesrate
Analyse af teams gennemsnitlige salgscyklus	Analyserer effektiviteten af teamets gennemsnitlige salgscyklus

Kunder

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapporter

Rapportnavn	Beskrivelse
Analyse af antal konti med salgsmulighed	Analyserer det samlede antal konti med salgsmuligheder efter forskellig demografi
Analyse af antal konti	Analyserer det samlede antal konti efter forskellig demografi
Kontaktanalyse pr. salgsmulighed	Analyserer antallet af kontakter med salgsmuligheder efter flere kriterier
Kontaktanalyse pr. konto	Analyserer det samlede antal kontakter efter kontokriterier
Top 10-kunder	Viser og analyserer de øverste ti konti
Kontoanalyse	Analyserer konti og kunder
Analyse af lukket omsætning pr. konto	Analyserer lukket omsætning efter kontodemografi

Service

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Serviceanalyse	Identificerer vigtige serviceproblemer og sporer servicetendenser i dit område.
Servicerapportliste	Gennemgår en liste over de vigtige serviceanmodninger. Dataene opfriskes dagligt.
Analyse af aktuel serviceanmodnings aldersfordeling	Analyserer og håndterer aldersfordeling af serviceanmodninger.
Analyse af åben serviceanmodning	Evaluerer og analyserer åbne serviceanmodninger.
Analyse af antal serviceanmodninger	Evaluerer og analyserer det samlede antal serviceanmodninger.
Serviceanalyse for team	Analyserer serviceanmodninger efter teammedlem.

Marketingeffektivitet

I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Aktiv kampagnestatus	Analyserer præstationsmetrikker til aktive kampagner.

Rapportnavn	Beskrivelse
Resultater af fuldført kampagne	Genererer grafer og sammenligner specifikke præstationsmetrikker til fuldførte kampagner.
Kampagneeffektivitet pr. kampagnenavn	Evaluerer valgte præstationsmetrikker til fuldførte kampagner.
Kampagneeffektivitet pr. kampagnetype	Evaluerer valgte præstationsmetrikker efter kampagnetype til fuldførte kampagner.
Analyse af opfølgning på kundeemne	Analyserer alder, opfølgning og statutendenser til kundeemner.
Analyse af kundeemnekilde	Analyserer volumendendenser til kundeemner efter kundeemnekilde.
Analyse af salgsmulighedskilde pr. lukkedato	Sporer tendensen i kundeemnekilder til salgsmuligheder på basis af salgsmulighedens lukkedato.
Analyse af salgsmulighedskilde pr. oprettelsesdato	Sporer tendensen i kundeemnekilder til salgsmuligheder på basis af salgsmulighedens oprettelsesdato.
Forventet omsætning	Anslår fremtidig lukket omsætning. Overslaget er baseret på tidligere præstationsmetrikker.

Sporing af anvendelse

Rapporterne til sporing af anvendelse er tilgængelige for brugere, som har privilegiet Sporing af anvendelse. I følgende tabel vises oplysningerne.

Rapportnavn	Beskrivelse
Analyse af anvendelse af applikationsobjekt	Analyserer posttypeanvendelse i applikationen efter kalenderkvarter i det valgte år.
Analyse af brugertilegnelse	Analyserer brugertilegnelse af applikationen på basis af brugerlogon.
Oversigt over opsætning og konfiguration	Viser en oversigt over applikationsopsætning og konfigurationsdetaljer til firmaet.
Brugerlogon efter rolle	Viser og analyserer brugerlogon efter rolle efter kalenderår og -måned.
Brugerlogon efter Top 25-brugere	Viser og analyserer øverste brugerlogon efter rolle efter kalenderår og -måned.
Top 10-sidevisninger	Viser og analyserer Top 10-sidevisningers præstation i applikationen.
Præstation i Analytics	Viser og analyserer præstation for rapporterings- og analyseforespørgsler og -instrumentbrætter.

Rapportmetrikker

Følgende metrikker forekommer i nogle af de tidligere rapporter:

- **Gns. størrelse på handel.** Den gennemsnitlige størrelse på handel baseret på salgsmulighedsomsætning, som er konverteret til brugerens standardvaluta.
- **Omkostning pr. lukket salg.** Omkostning divideret med antal vundne.
- **Omkostning pr. kundeemne.** Omkostning divideret med antal kundeemner.
- **Afkast.** Afkastforholdet beregnes vha. den samlede salgsmulighedsomsætning, der afledes fra kampagnen (gevinst) og kampagnens samlede omkostning (omkostning). Formlen er (gevinst minus omkostning) divideret med omkostning.
- **Succesrate for salgsmulighed.** Procentdel af vundne salgsmuligheder.

Om tilpasset regnskabskalender i Oracle CRM On Demand Answers

Oracle CRM On Demand Answers understøtter flere former for kalenderindstillinger:

- **Kalenderkvartal.** En regnskabskalendertype, hvor regnskabsåret kan starte på en hvilken som helst dag og måned. Hvert regnskabsår med 12 måneder består af fire kvartaler med 3 måneder hver. Hver måned er en hel måned, der starter og slutter på samme dato.
- **5-4-4-model.** En regnskabskalendertype, hvor regnskabsåret kan starte på en hvilken som helst dag og måned. Hvert regnskabsår med 12 måneder består af fire kvartaler med 3 måneder hver. Den første måned har 5 uger, og anden og tredje måned har 4 uger.
- **4-4-5-model.** En regnskabskalendertype, hvor regnskabsåret kan starte på en hvilken som helst dag og måned. Hvert regnskabsår med 12 måneder består af fire kvartaler med 3 måneder hver. Den første og anden måned har 4 uger, og den tredje måned har 5 uger.
- **Tilpasset regnskabskalender.** En regnskabskalendertype med entydige start- og slutdatoer til hvert år. Den giver også et firma mulighed for at håndtere år med 53 uger eller skudår.

Datodimensionen er allerede genereret for 41 år (2000 til 2040) til alle kalendertyper undtagen den tilpassede kalendertype. Firmaer, der er defineret med kalendertypen Kalenderkvartal, 4-4-5-model eller 5-4-4-model, kan således analysere deres regnskabsmetrikker til data med datoer, der ligger inden for dette interval (2000 til 2040). Analyse af data efter regnskabs- og kalenderperioder, der åbnes eller sammenføjes via datodimensioner uden for dette interval, er ikke muligt.

Firmaer med en tilpasset regnskabskalender kan kun analysere regnskabsmetrikkerne via datodimensionen for år, der er defineret i Oracle CRM On Demand. Hvis du f.eks. definerer regnskabskalenderen til årene 2000 til 2010, kan du kun analysere regnskabsmetrikkerne for disse 11 år. Hvis en post oprettes eller starter eller slutter på en dato, der er uden for dette interval, er posten stadig synlig i rapporter i Oracle CRM On Demand Answers, så længe den ikke åbnes eller sammenføjes via datodimensionstabellen.

Du skal være bekendt med følgende overvejelser, når dit firma bruger en tilpasset regnskabskalender:

- Hvis firmaet ændrer regnskabskalendertypen fra en standard eller normal regnskabskalender (kalenderkvartal, 4-4-5-, 5-4-4-modeller) til en tilpasset regnskabskalender, sker ændringen ikke med det

samme. Firmaet skal anmode om fuld ETL (udtrækning, transformation og indlæsning), for at ændringen fuldføres.

- Hvis firmaet ændrer regnskabskalenderen fra en standard eller normal regnskabskalender til en tilpasset regnskabskalender, er det ikke muligt at analysere de historiske pipeline-snapshots i Oracle CRM On Demand Answers for de regnskabsår, der ikke blev defineret i den tilpassede regnskabskalender. Historiske snapshots kan ikke justeres til den nye kalenderdefinition.
- Hvis firmaet ændrer definitionen af tilpasset regnskabskalender til et eksisterende år, afspejles ændringen ikke, før der udføres en fuld ETL.
- Definitionen af tilpasset regnskabskalender til nye firmaer samt kalenderdefinitioner for nye regnskabsår til eksisterende firmaer behandles i løbet af den natlige opfriskning.
- Feltet Kode for regnskabskalender i datodimensionen kan bruges til at afkode definitionen af regnskabskalenderen til firmaer med en standardkalender eller normal regnskabskalender. Til firmaer, der bruger en tilpasset regnskabskalender, garanteres det imidlertid ikke, at koden er konsistent, og den kan derfor ikke afkodes pålideligt.
- Firmaer, der vælger at bruge en tilpasset regnskabskalender, skal indtaste definitioner af regnskabskalender begyndende med det tidligst tilgængelige år og fortsætte fortløbende uden mellemrum i definitionerne. Hvis du vil definere kalenderdefinitioner til tidligere år, kan du gøre det, men du skal anmode om en fuld ETL.

Håndtering af analyser

Udfør følgende opgaver for at håndtere analyser:

- [Opsætning af rapportmapper](#) (på side 942)
- [Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper](#) (på side 943)
- [Gennemgang af rapportdata](#) (på side 946)
- [Udskrivning af rapporter](#) (på side 947)
- [Kørsel af rapporter](#) (på side 948)
- [Download af rapporter](#) (på side 949)
- [Sletning af rapporter](#) (på side 951)
- [Omdøbning af rapporter](#) (på side 952)
- [Kopiering og flytning af rapporter](#) (på side 952)

Hvis din rolle omfatter privilegiet Håndter tilpassede rapporter, kan du udføre disse yderligere procedurer:

- [Kom i gang med Answers \(tilpassede rapporter\)](#) (på side 953)
- [Gør tilpassede rapporter offentlige](#) (på side 1270)

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Rapporter](#) (på side 927)

Opsætning af rapportmapper

Du kan konfigurere rapportmapper og begrænse brugeres synlighed af disse mapper. Derefter kan kun brugere, der er tildelt synlighed af bestemte mapper, se dem på deres Rapporter-hjemmeside.

Opsætning af rapportmapper består af følgende generelle trin:

- 1 Opret mapper og undermapper (i Oracle CRM On Demand Answers).
- 2 Tildel brugersynlighed af mapper (fra administrationssiderne i Oracle CRM On Demand).
Se [Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper](#) (på side 943) for at få flere oplysninger om opsætning af brugersynlighed.
- 3 Udfyld mapper med rapporter (i Oracle CRM On Demand Answers).

Bemærk: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet *Håndter tilpassede rapporter*, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan opretter du en rapportmappe

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Klik på Håndter analyser i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Vælg en af følgende indstillinger i vinduet Håndter analyser:
 - Mine mapper. Den nye mappe gemmes i dit private mappebibliotek.
 - Fælles mapper. Den nye mappe gemmes i den firmaomspændende mappe.
- 5 Åbn den overordnede mappe, hvis du vil oprette mappen som en undermappe til en anden mappe.
- 6 Klik på Opret ny mappe.
- 7 Indtast mappenavnet og - beskrivelsen.
BEMÆRK: Begræns navne på rapportmapper til 255 tegn eller mindre. Synlighed kan ikke konfigureres til fælles rapportmapper med navne, der er længere end 255 tegn.
- 8 Klik på Opret mappe.

Når en mappe er oprettet, bliver den synlig på hjemmesiden Rapporter. Alle brugere med adgang til mappen Fælles tilpassede analyser kan se de nyoprettede firmaomspændende fælles mapper. Hvis nødvendigt, kan synlighed af den fælles mappe begrænses, ved at brugerroller linkes til den. Hvis ingen brugerroller er linket til mappen, forbliver synlighed offentlig.

Hvis en ny mappe oprettes i Mine mapper, bliver den synlig i mappen Mine analyser, som er tilgængelig fra fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand. Denne mappe indeholder kun private rapporter. Andre brugere kan ikke se dem.

Se [Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper](#) (på side 943) for at få flere oplysninger.

Sådan omdøber du en mappe

- 1 Klik på Omdøb i mapperækken i vinduet Håndter analyser.
- 2 Indtast det nye navn.
- 3 (Anbefales) Marker Bevar referencer til elementets gamle navn.
- 4 Klik på Opdater.

Sådan sletter du en mappe

- Klik på Slet i mapperækken i vinduet Håndter analyser, og bekræft dernæst handlingen.

Sådan udfylder du en rapportmappe med rapporter

- Gør et af følgende:
 - Opret rapporten, og gem den dernæst i mappen.
 - Kopier eller flyt en eksisterende gemt rapport fra en mappe til en anden.

Se [Kopiering og flytning af rapporter](#) (på side 952) for at få flere oplysninger om kopiering og flytning af rapporter.

Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper

Som standard kan alle brugerroller se hver fælles mappe. Du kan tilsidesætte standarden ved at linke specifikke roller specifikt til individuelle mapper. Hvis du linker en brugerrolle til en mappe manuelt, tilbagekalder Oracle CRM On Demand imidlertid alle andre brugerrollers synlighed (undtagen administratorrollens) til den mappe. Du skal fortsætte med at linke hver rolle, der skal have synlighed, manuelt.

Hvis du linker en rolle til en mappe med undermapper, linkes rollen også til alle dens undermapper. Naviger til undermappen, og foretag evt. nødvendige ændringer for at ændre dette. Det adgangsniveau, som din brugerrolle er tildelt til hver mappe, kontrollerer dine tilladelser i den mappe. Adgangsniveauetilladelserne er som følger:

Rapporter

- **Læs.** (Standard) Du kan åbne og få vist rapporter i mappen.
- **Ændring/Slet.** Du kan få vist, redigere og slette rapporter i mappen samt oprette nye mapper og omdøbe undermapper i den aktuelle mappe. Du kan imidlertid ikke omdøbe den aktuelle mappe vha. dette adgangsniveau.

Dit adgangsniveau kontrollerer også handlingerne Håndter analyser, Åbn analyse og Gem analyse, som vist i følgende tabel.

Handling	Beskrivelse
Håndter analyser	<ul style="list-style-type: none">■ Læs. Du kan kun få vist indholdet. Du kan ikke aktivere nogen handlinger.■ Ændring/Slet. Du kan oprette nye mapper samt kopiere, slette, flytte og omdøbe rapporter.
Åbn analyse	Denne handling viser kun de ikke tomme mapper, hvor din brugerrolle har adgangsniveauet Læs eller Ændring/Slet.
Gem analyse	Du kan kun gemme rapporter i de mapper, hvor din brugerrolle har adgangsniveauet Ændring/Slet.

Administratorrollen kan se alle mapper når som helst. Følgelig kan administratorrollen ikke linkes manuelt til eller fjernes fra en mappe. Enhver tilpasset rolle, der er oprettet ved at kopiere administratorrollen, arver samme synlighed til alle mapper når som helst, uanset om rollen linkes manuelt eller fralinkes fra mapper.

Analyseprivilegiet Håndter tilpassede rapporter giver en brugerrolle mulighed for at oprette og gemme tilpassede rapporter i enhver rapportmappe, uanset om den enkelte bruger har synlighedsadgang til mapper.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter indhold, for at du kan udføre denne procedure.

Sådan konfigurerer du brugersynlighed til en fælles rapportmappe

- 1 Klik på det globale link Admin. i øverste højre hjørne på enhver side i Oracle CRM On Demand (ikke Oracle CRM On Demand Answers).
- 2 Klik på linket Indholdsstyring i afsnittet Indholdsstyring på Admin.-hjemmesiden.
- 3 Klik på linket Fælles tilpassede analyser i afsnittet Rapportmapper på siden Indholdsstyring.
Siden Mappeliste viser alle undermapper til den overordnede mappe Fælles tilpassede analyser.
BEMÆRK: Alle brugere kan se rodmappen Fælles tilpassede analyser.
- 4 Vælg en mappe på følgende måde:
 - Klik på mappenavnet, hvis den mappe, hvor du vil konfigurere synlighed, er en mappe på øverste niveau.
 - Hvis den mappe, hvor du vil konfigurere synlighed, er en undermappe, skal du klikke på linket Undermapper til den overordnede mappe, indtil du når den relevante mappe. Klik dernæst på mappenavnet.
- 5 Sådan giver du bestemte roller synlighed af mappen:
 - a Klik på Tilføj roller på siden Mappedetaljer.

- b** Klik på ikonet Opslag ved siden af hvert rollefelt for at linke brugerroller.
 - c** Vælg et adgangsniveau (enten Læs eller Ændring/Slet) i rullelistenmenuen.
 - d** Klik på Gem.
- 6** Sådan fjerner du en rolle, som tidligere blev tildelt synlighed af mappen:
- a** Vælg Fjern-i menuen på postniveau til rollen på siden Mappedetaljer.
 - b** Klik på OK.
- 7** Sådan redigerer du adgangsniveauet til en rolle, som tidligere blev tildelt synlighed af mappen:
- a** Vælg Rediger-i menuen på postniveau til rollen på siden Mappedetaljer.
 - b** Revider adgangsniveauet på siden Rediger rolleadgang.
 - c** Klik på Gem.

TIP: Når du sætter synlighed til en undermappe, kan du klikke på mappenavnet i feltet Overordnet mappe for at vende tilbage til siden Mappedetaljer til den overordnede mappe.

Deling af private rapporter

Synlighed af en brugers private rapportmappe Mine analyser er begrænset til Oracle CRM On Demand-sessionsbrugeren alene. Mappen Mine analyser indeholder rapporter, der er oprettet af brugeren og dernæst lagret som private. Brugere, som har privilegiet Håndter tilpassede rapporter, kan dele private rapporter med andre ved at gemme dem i den firmaomspændende fælles mappe.

Sådan deler du en privat rapport

- 1** Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.
- 2** Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3** Klik på Åbn-analyse i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4** Naviger til analysen i dialogboksen Åbn analyse, vælg den, og klik på OK.
- 5** Klik på Gem på siden Byg og se-analyse.
- 6** Vælg en destinationsmappe (f.eks. den firmaomspændende fælles mappe) i mappen Fælles mapper i dialogboksen Gem analyse, og klik på OK.

Om at dele og skjule forudgenererede rapporter

Forudgenererede rapporter deles af alle firmabrugere.

Privilegiet Adgang til Analytics-rapporter - Vis forudbyggede analyser styrer, om fælles forudgenererede analyser eksponeres til brugere for bestemte roller. Hvis privilegiet er aktiveret til en brugerrolle, vises alle fælles forudgenererede analyser på fanen Rapporter. Hvis privilegiet ikke er aktiveret til brugerrollen, er alle forudgenererede analyser skjult.

Fravælg privilegiet Adgang til Analytics-rapporter - Vis forudbyggede analyser for at skjule bestemte fælles forudgenererede rapporter og vise andre. Derved skjules alle fælles forudgenererede rapporter. Gå dernæst til Oracle CRM On Demand Answers for at dele bestemte forudgenererede rapporter, åbn den rapport, som du vil dele, og gem den i en fælles mappe i den firmaomspændende fælles mappe. Konfigurer synlighed af den fælles mappe efter behov.

BEMÆRK: Privilegiet Adgang til Analytics-rapporter - Vis forudbyggede analyser bestemmer, om du har adgang til forudgenererede rapporter. Hvis dette privilegium ikke er aktiveret, vises rapporterne ikke, uanset hvor du får adgang til rapporterne fra, så som fanen Rapporter, hjemmeside, instrumentbræt, webapplet eller webfane, og du kan få en fejlmeddelelse.

Gennemgang af rapportdata

Rapportdata vises i lister, tabeller, diagrammer eller grafer. Til mange rapporter kan du vælge forskellige kategorier for at omorganisere de samme data fra et andet perspektiv. Du kan f.eks. få vist konti grupperet først efter område og dernæst ændre valget og se de samme data grupperet efter branche.

NULL-værdier vises som tomme felter til lister og tabeller, bortset fra følgende:

- Id-felter, så som Konto-id, Kontakt-id osv., hvor de forekommer som negative tal
- Felter til posttypenavn, så som Kontonavn, Kontakts fulde navn, Navn på tilpasset objekt 1 osv., hvor de forekommer som *Ikke angivet*.

Til diagrammer og grafer kan du også navigere ned på hvert segment for at se de poster, der omfatter segmentet.

Mange diagramrapporter viser også en tabel med understøttende datametrikker, så absolutte og relative tal kan sammenlignes.

Sådan ændrer du rapportens perspektiv

- Vælg en anden kategori i rullelisten for at omorganisere de samme data fra et andet perspektiv.

Sådan ser du de poster, der omfatter et segment i diagrammet eller grafen

- Klik på et segment i cirkeldiagrammet eller søjlegrafens på diagrammet.

En liste vises med de underliggende salgsmuligheder, konti eller serviceanmodninger, der bidrager til segmentet.

Udskrivning af rapporter

Du kan udskrive en rapport fra hjemmesiden **Rapporter** eller fra Oracle CRM On Demand Answers, hvis din rolle omfatter privilegiet **Håndter tilpassede rapporter**.

TIP: Liggende udskrivning optimerer en rapports udseende.

*Sådan udskriver du en rapport fra hjemmesiden **Rapporter***

- 1 Klik på fanen **Rapporter** i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på linket til den rapport, som du vil udskrive, på hjemmesiden **Rapporter**:
 - Hvis du vil udskrive en forudgenereret rapport, skal du klikke på linket til rapporten på hjemmesiden **Rapporter**.
 - Hvis du vil udskrive en tilpasset rapport, skal du rulle ned i mappen **Mine analyser** eller mappen **Fælles analyser** og klikke på linket til den tilpassede rapport.
- 3 Rul til slutningen af rapportens side, klik på **Udskriftsvenlig**, og vælg dernæst **HTML** eller **PDF**, afhængig af det ønskede format.
Rapporten åbner i et separat vindue.
- 4 Vælg **Fil** og dernæst **Udskriv** i browsermenuen i rapportvinduet.
- 5 Vælg dine præferencer i udskrivningsvinduet, og udskriv dernæst rapporten.
- 6 Luk rapportvinduet.

*Sådan udskriver du en rapport fra **Oracle CRM On Demand Answers***

- 1 Klik på fanen **Rapporter** i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på **Design analyser** i afsnittet **Tilpassede rapporter og analyser** på hjemmesiden **Rapporter** for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Klik på **Åbn analyse** på siden Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Find og vælg den analyse, som du vil udskrive, i dialogboksen **Åbn analyse**, og klik dernæst på **OK**.
- 5 Klik på **Gennemgå analyse** i titellinjen på siden **Byg og se analyse**.
- 6 Rul til slutningen af rapporten, klik på **Udskriftsvenlig**, og vælg dernæst **HTML** eller **PDF**.
Rapporten åbner i et separat vindue.
- 7 Vælg **Fil** og dernæst **Udskriv** i browsermenuen i rapportvinduet.
- 8 Vælg dine præferencer i udskrivningsvinduet, og udskriv dernæst rapporten.

- 9 Luk rapportvinduet.

Kørsel af rapporter

Selv om du kan se rapporter på forskellige sider i applikationen, giver hjemmesiden Rapporter et enkelt adgangspunkt til alle forudgenererede rapporter og offentlige, tilpassede rapporter.

Sådan kører du en rapport

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.

Hjemmesiden Rapporter grupperer rapporterne under disse kategorier:

Kategori	Beskrivelse
Tilpassede rapporter og analyser	Alle tilpassede rapporter oprettes af brugere i dit firma. Rapporter, der frigives til nogle eller alle medarbejdere, er Fælles tilpassede analyser, mens private rapporter er Mine analyser. Kun brugere med roller, der omfatter privilegiet Håndter tilpassede rapporter, kan oprette tilpassede rapporter vha. linket Design analyser.
Kviklister	Rapporter, der bruges til standardlisterrapportering i stedet for interaktive eller grafiske analyser.
Pipelineanalyse	Rapporter, der hjælper med at evaluere firmaets salgs- og teameffektivitet.
Salgseffektivitet	Rapporter, der hjælper med at evaluere firmaets historiske og aktuelle pipeline-tendenser og -præstation.
Kunder	Rapporter, der hjælper med at evaluere kontis og kontakters kvalitet og demografi.
Service	Rapporter, der evaluerer serviceorganisationens effektivitet.
Kommunikation	Rapporter, der hjælper med at evaluere statistik vedr. brug af Oracle Contact On Demand på basis af hver arbejdsgruppe og hvert projekt. Afsnittet Kommunikation vises, hvis brugerrollen har adgang til at se dette instrumentbræt.
Marketingeffektivitet	Rapporter, der hjælper med at evaluere kampagneeffektivitet og effektiviteten af kundeemneaktiviteter.

- 2 Klik på linket til den forudgenererede rapport, som du vil køre, på hjemmesiden Rapporter, eller naviger ned til en mappe ved at klikke på linket til en tilpasset rapport, som du vil køre.

Rapportoplysningerne vises på siden Rapporter.
- 3 Afhængig af den specifikke rapport kan du muligvis gøre følgende på siden Rapporter:
 - Vælg andre indstillinger i rullelisterne for at se data fra en anden synsvinkel.

- Anbring markøren over segmentet for at se nøjagtige totaler til et segment i et diagram eller en graf.
- Klik på segmentet for at se poster, der hører til et segment. Listen over poster vises med specifikke data.
- Vælg en indstilling i rullelisten Rapporteringsniveau for at filtrere på et rapporteringsniveau:

Rapporteringsniveau	Beskrivelse
(Alle valg)	En rapport, der køres på data, der ejes af en hvilken som helst bruger, som sessionsbrugeren kan se i Oracle CRM On Demand.
0	Rapport kørt på data, der kun ejes af sessionsbrugeren.
1	Rapport kørt på data, der ejes af brugere 1 niveau under sessionsbrugeren i organisationshierarkiet, og alle niveauer over det valgte niveau.
2	Rapport kørt på data, der ejes af brugere 2 niveauer under sessionsbrugeren i organisationshierarkiet, og alle niveauer over det valgte niveau.

- Hvis du vil downloade rapporten, skal du rulle til slutningen af rapportens side, klikke på Download og vælge den ønskede indstilling. Følg dernæst instruktionerne på skærmen for at downloade rapporten.
- Til rapporter, der er baseret på emneområder i realtid, skal du klikke på linket Opfrisk nederst på siden for at få vist aktuelle data i realtid.
- Klik på linket Udskriftsvenlig nederst på siden for at udskrive rapporten.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Rapporter](#) (på side 927)
- [Gennemgang af rapportdata](#) (på side 946)

Download af rapporter

Du kan downloade en rapport fra hjemmesiden **Rapporter**, hvis din rolle har adgang til rapporten. Rapporter kan også downloades fra **Forhåndsgennemgå analyse** i Oracle CRM On Demand Answers, hvis din rolle omfatter privilegiet **Håndter tilpassede rapporter** eller **Håndter personlige rapporter**.

*Sådan downloader du en rapport fra hjemmesiden **Rapporter***

- 1 Klik på fanen **Rapporter**.
- 2 Klik på linket til den rapport, som du vil downloade, på hjemmesiden **Rapporter**.
- 3 Rul til slutningen af rapportens side, klik på linket **Download**, og vælg en af følgende indstillinger i rullelisten:

Rapporter

- Download til Microsoft Excel (til Excel 2002 eller nyere)
 - Download til Excel 2000
- BEMÆRK:** Download af diagrammer til Excel 2000 understøttes ikke. Kun data kan downloades.
- Download data (.csv)
 - Download data (.txt)
 - Download webside (MHTML)

- 4 Følg instruktionerne på skærmen for at downloade rapporten.
- 5 Klik på Tilbage til Rapporter for at vende tilbage til hjemmesiden Rapporter.

Sådan downloader du en rapport fra Oracle CRM On Demand Answers

- 1 Klik på fanen Rapporter.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter.
Oracle CRM On Demand Answers vises på en separat side, der er uafhængig af de øvrige sider i Oracle CRM On Demand.
- 3 Klik på Åbn analyse i afsnittet Åbn eksisterende analyse.
- 4 Find og vælg den analyse, som du vil downloade, i dialogboksen Åbn analyse, og klik dernæst på OK.
- 5 Klik på Gennemgå analyse i titellinjen på siden Byg og se analyse.
- 6 Rul til slutningen af rapporten, klik på linket Download, og vælg en af følgende indstillinger:
 - Download til Microsoft Excel (til Excel 2002 eller nyere)
 - Download til Excel (2000)
 - Download data (.csv)
 - Download data (.txt)
 - Download webside (MHTML)
- 7 Følg instruktionerne på skærmen for at downloade rapporten.
- 8 Klik på Luk vindue i øverste højre hjørne af rapporten for at vende tilbage til siden Oracle CRM On Demand Answers.
- 9 Klik på Luk vindue på siden Oracle CRM On Demand Answers for at vende tilbage til hjemmesiden Rapporter.

Import af den downloadede rapport

Vælg Filer i Excel og dernæst Åbn for at importere den downloadede rapport. Hvis dataene vises i en enkelt kolonne, skal du markere kolonnen og vælge Data og dernæst Tekst til kolonner. I nogle versioner af Excel kan du også dobbeltklikke på det downloadede filikon i Windows Stifinder for at importere den downloadede rapport.

Oracle CRM On Demand Answers-rapporter, der downloades i CSV-tilstand, afgrænser ikke dataene automatisk, når de åbnes i Microsoft Excel. Efter download af en rapport i CSV-tilstand skal du bruge guiden Tekst til kolonner i Microsoft Excel med indstillingen Afgrænset. Kontakt dit interne IT-supportteam for at få flere oplysninger om kompatibiliteten af forskellige Microsoft Excel-versioner.

Afgrænsning af en CSV-fil i Microsoft Excel

Udfør følgende procedure for at afgrænse en CSV-fil i Microsoft Excel (Windows 2003 eller 2007).

Sådan afgrænser du en CSV-fil i Microsoft Excel (Windows 2003 eller 2007)

- 1 Tryk på CTRL-A for at vælge alle dataene.
- 2 Klik på Tekst til kolonner i fanen Data.
Guiden Konverter tekst til kolonner vises.
- 3 Vælg Afgrænset, og klik derefter på Næste.
- 4 Vælg Komma, og fravælg alle øvrige afkrydsningsfelter. Klik derefter på Næste.
- 5 Vælg Standard, og klik på Udfør.

Sletning af rapporter

Du kan slette rapporter, som du har oprettet. Du kan ikke slette rapporter, der er oprettet af andre brugere.

Sådan sletter du rapporter, som du har oprettet

- 1 Klik på fanen Rapporter.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter.
- 3 Klik på linket Håndter analyser i afsnittet Håndter analyser på siden Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Vælg den mappe, der indeholder rapporten, i vinduet Håndter analyser.
- 5 Klik på Slet i rapportrækken, og bekræft dernæst sletningen ved at vælge Ja.
- 6 Klik på Kom i gang øverst på siden for at vende tilbage til siden Kom i gang med Answers.

Omdøbning af rapporter

Du kan omdøbe rapporter, som du har oprettet. Du kan kun omdøbe rapporter, som du har oprettet, og ikke rapporter, der er oprettet af andre brugere.

Sådan omdøber du rapporter, som du har oprettet

- 1 Klik på fanen Rapporter.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter.
- 3 Klik på linket Håndter analyser i afsnittet Håndter analyser på siden Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Vælg den mappe, der indeholder den rapport, som du vil omdøbe, i vinduet Håndter analyser.
- 5 Klik på Omdøb i rapportrækken.
- 6 Opdater feltet Navn.
Hvis rapporten er offentlig, vises teksten til felterne Navn og Beskrivelse på medarbejderens Rapporter-hjemmeside nøjagtigt, som du indtaster den.
- 8 Klik på Opdater.
- 9 Klik på Kom i gang øverst på siden for at vende tilbage til siden Kom i gang med Answers.

Kopiering og flytning af rapporter

Du kan kopiere en rapport fra én mappe til en anden på to måder:

- Ved at åbne rapporten på siden Byg og vis analyse i Oracle CRM On Demand Answers og dernæst gemme rapporten i en anden mappe.

BEMÆRK: Brug denne metode, når du vil kopiere en rapport fra Min mappe til en fælles mappe.

- Vha. funktionen Kopier/flyt i vinduet Håndter analyser i Oracle CRM On Demand Answers.

BEMÆRK: Brug ikke denne metode til at kopiere en rapport fra Min mappe til en fælles mappe.

Du kan også bruge funktionen Kopier/flyt i vinduet Håndter analyser i Oracle CRM On Demand Answers til at flytte en rapport fra én mappe til en anden.

I følgende procedure beskrives, hvordan du kopierer en rapport fra Min mappe til en fælles mappe.

Sådan kopierer du en rapport fra Min mappe til en fælles mappe

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.

- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Klik på Åbn-analyse i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Naviger til den rapport, som du vil dele, i dialogboksen Åbn analyse, vælg den, og klik på OK.
- 5 Klik på Gem på siden Byg og se-analyse.
- 6 Naviger til den mappe i dialogboksen Gem analyse, hvortil du vil kopiere eller flytte rapporten.
- 7 Klik på OK.

I følgende procedure beskrives, hvordan du kopierer eller flytter en rapport fra én mappe til en anden.

Sådan kopierer eller flytter du en rapport fra én mappe til en anden via vinduet Håndter analyser

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Klik på Håndter analyser i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Klik på Kopier/flyt-i mapperækken i vinduet Håndter analyser.
- 5 Vælg den mappe i rapportbiblioteket, hvortil du vil kopiere eller flytte rapporten.
- 6 Klik på Kopier eller Flyt.

Kom i gang med Answers (tilpassede rapporter)

Bemærk: Din brugerrolle skal omfatte privilegiet Håndter tilpassede rapporter og privilegiet Håndter personlige rapporter, for at du kan oprette tilpassede rapporter.

Siden Kom i gang med Answers har links til følgende handlinger:

- **Åbn eksisterende analyse.** Klik på dette link for at åbne en eksisterende analyse, der er lagret i din private mappe eller en fælles mappe. Se [Håndtering af analyser](#) (på side 941) for at få flere oplysninger.
- **Håndter analyser.** Klik på dette link for at slette eller omdøbe en eksisterende analyse. Se [Håndtering af analyser](#) (på side 941) for at få flere oplysninger.
- **Opret ny analyse.** Dette afsnit indeholder links til emneområder, der udgør grundlaget for en tilpasset rapport.

Oprettelse af en ny analyse (tilpasset rapport)

Afsnittet Opret ny analyse har to lister med emneområder, som du kan bruge i din rapport: Analyse-emneområderne og Rapportering-emneområderne. De fleste rapporter bruger data fra et enkelt emneområde. Det er muligt at oprette en rapport med data fra to emneområder, men det er en avanceret opgave.

Hvert emneområde indeholder datafelter (organiseret i dimensioner) og deres relaterede metrikker.

Analyse-emneområderne bruger data, der kompiles hver nat. Disse emneområder indeholder generelt historiske eller tendensdata eller indeholder mere komplekse beregninger end dem, der findes i Rapportering-emneområderne. Hvis det er første gang, du har logget på, viser de historiske analyser ikke data, før den første ETL-kørsel er fuldført.

Rapportering-emneområderne indeholder realtidsanalyser. Dataene i disse rapporter kan ændre sig i løbet af arbejdsdagen. Rapporter, der genereres fra Rapportering-emneområderne har en Opfrisk-knap, så du kan opdatere dem i realtid. Se [Om emneområder i rapporter](#) (på side 962) for at få flere oplysninger om emneområder.

Før du går i gang. Gør følgende:

- Sørg for, at de data, som du vil medtage, allerede findes i en forudgenereret rapport.
- Vær bekendt med rapporters og rapporteringsposttypers begrænsninger. Se [Om begrænsninger i rapporter](#) (på side 957) for at få flere oplysninger.
- Gennemgå oplysningerne om tilpassede rapporter. Hvis du har tilføjet nye felter, kan du bruge de tilpassede felter i en rapport. Hvis du har ændret fremvisningsnavnene til felter, bruges de nye fremvisningsnavne til rapporter. Hvis du omdøber posttyper, så som Konti, afspejles de nye navne imidlertid ikke i rapporterne.

BEMÆRK: Hvis du valgte at tilføje nye valglisterverdier under import af data, vises de nye valglisterverdier muligvis ikke i rapporter, før den næste ETL-kørsel er fuldført. Derfor kan du muligvis ikke bruge de nye valglisterverdier som filtre i løbet af den tidsperiode.

BEMÆRK: Tilpassede relaterede oplysningsfelter eksponeres ikke i Analytics Answers. Du skal i stedet bruge de oprindelige felter, der refereres til af de tilpassede relaterede oplysningsfelter, til rapportering.

Klik på et af Analyse- eller Rapportering-emneområderne for at oprette en tilpasset rapport. Dernæst leder Oracle CRM On Demand Answers dig gennem opsætning af den tilpassede rapport og udførelse af en dynamisk analyse. Processen består af følgende generelle trin:

1 [Trin 1: Definition af kriterier](#) (på side 1188)

Konfigurer kolonner og filtre. Tilføj filtre for at fastlægge de data, der skal medtages (valgfrit, men anbefales). Filtre begrænser de data, der vises, hvorved datasættets størrelse reduceres og problemer med ydeevnen undgås.

2 [Trin 2: Oprettelse af layout](#) (på side 1216)

Tilføj diagrammer eller tabeller (valgfrit) for at medtage grafik eller alternative repræsentationer af dataene.

3 [Trin 3: Definition af prompter \(valgfrit\)](#) (på side 1265)

Tilføj prompter, så brugere kan angive filterverdier, når de kører rapporten.

4 [Trin 4: Gennemgang af rapporter](#) (på side 1269)

Se rapportresultaterne, før du gemmer den.

Sådan begynder du at oprette en tilpasset rapport

- 1 Klik på fanen Rapporter øverst på siden.
- 2 Klik på linket Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter.
Oracle CRM On Demand Answers vises på en separat side, der er uafhængig af de øvrige sider i Oracle CRM On Demand.
- 3 Klik på et Analyse-emneområde eller et Rapportering-emneområde.

Analytics URL-reference understøttes ikke

Oracle CRM On Demand understøtter ikke brug af en direkte Analytics URL-reference inde fra Oracle CRM On Demand-applikationen eller fra en ekstern integreret URL. Brug ikke denne URL-reference til at integrere analyseindhold i tilpassede webfaner, webapletter eller weblinks, da disse tilpasninger muligvis ikke virker efter en opgradering. Indtil den direkte Analytics URL-reference understøttes fuldt, skal du bruge den tilpassede hjemmesiderapportfunktion til at få vist analyseindhold i Oracle CRM On Demand-applikationen. Du kan ikke anmode om understøttelse til problemer, der er opstået ved brug af en direkte Analytics URL. Kun problemer, der opstår i Oracle CRM On Demand-applikationen understøttes.

Understøttelse af sprog til valglister

Oracle CRM On Demand Answers understøtter fremvisningen af valglisteværdier på dit brugersprog ud over firmaets standardsprog. I følgende tabel opstilles de posttyper, der understøtter disse valglister, og navnet på valglisteundermapperne. Hver undermappe indeholder en samling valglistefelter, som du kan bruge til at få vist valglisteværdierne på dit brugersprog.

Posttype	Historisk eller realtid	Navn på undermappe
Konto	Historisk og realtid	Felter til Konto-valgliste (brugersprog)
Relation: Konto	Historisk og realtid	Felter til Kontorelation-valgliste (brugersprog)
Aktivitet	Historisk og realtid	Felter til Aktivitet-valgliste (brugersprog)
Vurdering	Realtid	Felter til Vurdering-valgliste (brugersprog)
Aktiv	Historisk og realtid	Felter til Aktiv-valgliste (brugersprog)
Forretningsplan	Realtid	Felter til Forretningsplan-valgliste (brugersprog)
Kampagne	Historisk og	Felter til Kampagne-valgliste (brugersprog)

Rapporter

Posttype	Historisk eller realtid	Navn på undermappe
	realtid	
Tilpasset objekt 1 - 15	Realtid	Felter til Tilpasset objekt nn-valgliste (brugersprog)
Kontakt	Historisk og realtid	Felter til Kontakt-valgliste (brugersprog)
Begivenhed	Historisk	Felter til Begivenhed-valgliste (brugersprog)
Finansiel plan	Realtid	Felter til Finansiell plan-valgliste (brugersprog)
Kundeemne	Historisk og realtid	Felter til Kundeemne-valgliste (brugersprog)
Salgsmulighed	Historisk og realtid	Felter til Salgsmulighed-valgliste (brugersprog)
Salgsmulighedsprodukt	Historisk og realtid	Felter til Salgsmulighedsprodukt-valgliste (brugersprog)
Produkt	Historisk og realtid	Felter til Produkt-valgliste (brugersprog)
Kvot	Historisk og realtid	Felter til Kvot-valgliste (brugersprog)
Serviceanmodning	Historisk og realtid	Felter til Serviceanmodning-valgliste (brugersprog)
Fælles adresse	Historisk	Felter til Fælles adresse-valgliste (brugersprog)
Løsning	Historisk og realtid	Felter til Løsning-valgliste (brugersprog)
Bruger	Historisk og realtid	Felter til Bruger-valgliste (brugersprog)

Posttypen Bruger vises ikke altid som dimensionen Bruger. Andre dimensionsnavne, der anvendes til posttypen Bruger, er Godkender, Endelig godkender og Sidst godkendt af. Hvis en post af typen Bruger er indeholdt i en anden posttype, vises posttypen Bruger på andet niveau i hierarkiet, som forventet. Brugersprog-valglisten og Firma-valglisten vises imidlertid også på andet niveau i hierarkiet, ikke under posttypen Bruger.

For at få vist valglisteværdierne på dit firmasprog kan du fortsætte med at bruge de valglistefelter, der ligger under standarddimensionmapperne. Desuden er valglistefelterne, som har ordet *Kode* som suffiks, og som tidligere var tilgængelige under hovedmappen, nu tilgængelige under undermapperne (så som Konto-valglistefelter (kode), Aktivitet-valglistefelter (kode) og Kontakt-valglistefelter (kode) osv.) med suffikset fjernet fra feltnavnene. Du kan fortsætte med at bruge disse sproguafhængige kodefelter (LIC) og den optimerede version af basisvalglistefelterne i rapportfiltre for at forbedre ydeevnen ved forespørgsler.

I rapporter vises valglisterverdier på det bruger- eller firmavalgte sprog. Valglistefelter, som ikke har en værdi valgt i brugerinterfacet, vises imidlertid som vist i følgende tabel. Virkemåden af fremvisningen af valglisterverdi afhænger af den type valgliste, som kan forudbygges eller indekseres tilpasset.

Følgende tabel beskriver virkemåden af fremvisningen af valglisterverdi til historiske emneområder.

Type valgliste	Sproguafhængig kode	Firmasprogafhængig værdi	Brugersprogafhængig værdi
Forudbygget	Ikke angivet	Ikke angivet eller tom. Hvis værdien er sat til Ikke angivet, vises denne tekst på det firmavalgte sprog.	Ikke angivet. Denne tekst vises på det brugervalgte sprog.
Indekseret tilpasset med eller uden tilpassede værdier defineret	Ikke angivet	Tom.	Ikke angivet. Denne tekst vises på det brugervalgte sprog.

Følgende tabel beskriver virkemåden af fremvisningen af valglisterverdi til emneområder i realtid.

Type valgliste	Sproguafhængig kode	Firmasprogafhængig værdi	Brugersprogafhængig værdi
Forudbygget	Tom	Ikke angivet. Denne tekst vises på det firmavalgte sprog.	Ikke angivet. Denne tekst vises på det brugervalgte sprog.
Indekseret tilpasset med tilpassede værdier defineret	Tom	Ikke angivet. Denne tekst vises på det firmavalgte sprog.	Ikke angivet. Denne tekst vises på det brugervalgte sprog.
Indekseret tilpasset uden tilpassede værdier defineret	Tom	Poster slettes.	Ikke angivet. Denne tekst vises på det brugervalgte sprog.

Om begrænsninger i rapporter

Begrænsningerne i rapporter er vist i følgende afsnit.

Rapportering af tilpassede objekter

Oracle CRM On Demand Answers indeholder omfattende understøttelse til rapportering af tilpassede objekter. Du kan rapportere på tilpassede objekter 1, 2 og 3 og deres mange-til-mange-relation med konti, kontakter, salgsmuligheder og serviceanmodninger via særligt dedikerede emneområder. Brug emneområdet Avancerede tilpassede objekter til at rapportere relationen mellem tilpassede objekter 4-15 og andre forudgenererede objekter, heriblandt tilpassede objekter 1, 2 og 3. Imidlertid understøttes rapportering af tilpasset objekt i øjeblikket kun i emneområder i realtid. Rapportering er ikke tilgængelig i historiske emneområder.

Grænser på beskrivelsestekst

Tekstfelterne til beskrivelse begrænser, hvor meget tekst kan udskrives i en rapport:

- Hvis tegnsættet bruger enkelt-byte tegn, vises de første 2.000 tegn, hvis den samlede bytestørrelse er mindre end 4.000.
- Hvis tegnsættet bruger multi-byte tegn, vises de første 1.000 tegn, hvis den samlede bytestørrelse er mere end 2.000.

Maks. antal rækker

Det maksimale antal poster, der kan vises, er følgende:

- **Tabelvisning.** Til denne visning er det maksimale antal poster, der kan vises, 10.000. Dette tal styrer også antallet af rækker, der kan downloades til en Excel- fil eller MHT (MIME HTML)-fil. Der er ingen rækkefølgegrænse, når der downloades til CSV- eller tekstfiler.
- **Pivottabelvisning.** Til denne visning er det maksimale antal poster, der kan vises, 20.000, og det maksimale antal udfyldte celler (rækker ganget med kolonner) er 200.000. Udeladte og skjulte kolonner medregnes ikke i denne grænse.
- **Rullelister.** Det maksimale antal værdier, der kan vises i rullelister, er 1.000. Dette tal omfatter rullelister i filterbetingelser og rapport- og instrumentbrætrompter.

Tidsgrænse for udførelse af forespørgsel

Oracle CRM On Demand Answers giver optimal ydeevne til forespørgsler og rapporter samtidig med at Oracle CRM On Demand's ydeevne afstemmes. Med henblik på at minimere den negative effekt af langvarige forespørgsler eller løbske forespørgsler på den generelle ydeevne i Oracle CRM On Demand Answers er en tidsgrænse aktiveret til både realtidsrapporter og historiske rapporter. Forespørgsler, der overskrider tidsgrænsen, genererer en timeout-fejlmeddelelse. Kontakt kundeservice for at få oplysninger om specifikke timeout-grænser, der gælder for instansen af Oracle CRM On Demand. Til alle instanser kan maks. forespørgselstid ikke overskride 10 minutter til rapporteringseemneområder (realtid) og 180 minutter til analyseemneområder (historisk). Se [Om rapportpræstation](#) (på side 1313) og [Optimering af præstation](#) (se "[Optimering af ydeevne](#)" på side 1314) for at få oplysninger om optimering af udførelsestid til forespørgsler.

MultiVælg-valglister

Værdier i MultiVælg-valglisten (MVV) understøttes ikke i rapporteringsemneområder i realtid. De understøttes i de historiske emneområder til følgende emneområder:

- Konto

- Aktivitet
- Kontakt
- Forhandler
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Analytics viser et MultiVælg-valglistefelt (op til 10 felter til hvert objekt) som en separat mappe. I disse mapper er kun feltets første 20 valglisteværdier og den konkatenerede MVV-feltværdi tilgængelige til rapportering.

Kolonnefilterprompt i kombinerede analyser

Kolonnefilterprompter giver generel filtrering af en kolonne i en anmodning. Denne kolonnefilterprompt er imidlertid ikke tilgængelig i kombinerede analyseanmodninger.

Bogsynlighed

Bog-vælgeren vises på siderne Rapporter og Instrumentbræt og integreret på posthjemmesider i rapporter. Du kan bruge Bog-vælgeren til at bore ned til brugerbøger eller tilpassede bøger. Hvis du har indstillinger for fuld synlighed og viser et Analytic-emneområde (historisk), kan du udelade underordnede eller underbøger i det respektive boghierarki ved at rydde afkrydsningsfeltet Inkluder underelementer.

Bog-vælgeren er ikke tilgængelig til forhåndsgennemgange af rapporter. Du kan ikke udelade underelementer fra rapporter, der er lavet fra Rapportering-rapporteringsemneområder i realtid. Du kan rydde afkrydsningsfeltet Inkluder underelementer, men det har ingen virkning på Rapportering-emneområdet. Det påvirker kun Analytic-emneområder.

BEMÆRK: Adskillige indstillinger styrer synligheden af poster i Analytics. Se [Om synlighed af poster i Analytics](#) (på side 1364) for at få flere oplysninger.

Vekselkurser

Hvis firmaet har mere end én aktiv valuta, skal firmaadministratoren konfigurere vekselkurser til hver valuta. Ændringer, der foretages af vekselkurser, vises i rapporter efter den natlige opfriskning af analysedata. En enkelt vekselkurs fastlægges til hver måned, og alle transaktioner i måneden bruger den kurs.

Nogle posttyper har flere datofelter. Kun ét datofelt bruges til at fastlægge månedens vekselkurs. Til valutakonverteringer for aktiv fastlægger feltet Indkøbsdato den måned, der bruges. Til en salgsmulighed bruges den lukkedato for salgsmulighed, der ligger tættest på vekselkursens gældende dato.

Lokaliseringsindstillinger

Hvis du ændrer standardsproget, vises rapporteringselementerne i det nyligt valgte sprog. Data i rapporter eller instrumentbrætter afhænger imidlertid af firmaets standardsprog uanset det valgte sprog.

Understøttelse af dato

Oracle CRM On Demand Answers understøtter dataanalyse af metrikker via datodimensionen for 41 år (2000 til 2040) for firmaer vha. regnskabskalendermodellerne kalenderkvartal eller standard. Til firmaer, der bruger tilpasset regnskabskalender, kan Oracle CRM On Demand Answers kun understøtte datoanalyse af metrikker for de år, der er defineret i Oracle CRM On Demand. Hvis en post oprettes uden for denne periode, kan du stadig se posten, så længe den ikke er analyseret via datodimensionen.

Datodimensioner konfigureres forskelligt i analyseemneområder (historiske) i forhold til rapporteringsemneområder (realtid). I analyseemneområder er der kun én datodimension (standard eller kanonisk), og der kan være en eller flere sæt metrikker, der bruger forskellige datoer, så disse metrikker kan rapporteres pr. en hvilken som helst dato inden for det ønskede interval. I rapporteringsemneområder er der en eller flere datodimensioner (rollespil) og kun et enkelt sæt metrikker, så disse metrikker kan analyseres vha. forskellige datodimensioner.

Overvej f.eks. analyseemneområdet Salgsmulighedshistorik, som indeholder én datodimension (lukkedato) og to sæt metrikker. Standardmetriksættet, Metrikker: Salgsmulighed, er baseret på lukkedatoen, men der er også et andet metriksæt, Metrikker: Salgsmulighed efter åbningsdato for at muliggøre analyse af salgsmuligheder efter en åbningsdato. Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder indeholder imidlertid to datodimensioner: Åbningsdato og Lukkedato og et metriksæt (Metrikker: Salgsmulighed). Fordelen ved at bruge datodimensionen i analyseemneområdet er, at det muliggør analyse af forskellige, relaterede metrikker for hele perioden vha. en hvilken som helst dato inden for det ønskede interval i en enkelt rapport.

I følgende tabel opsummeres konfigurationen af datodimensioner mellem analyse- og rapporteringsemneområder.

Karakteristik	Analyseemneområder	Rapporteringsemneområder
Datodimensioner	En	En eller flere
Sæt af metrikker	En eller flere	En

Understøttelse af tid

Datoer og klokkeslæt, der vises i rapporter, vises i firmaets tidszone, så alle, der bruger rapporten, ser konsistente data. Det er muligt at vise datoer og klokkeslæt i brugerens tidszone (kun til rapporteringsemneområder), hvis firmaadministratoren har aktiveret feltet Understøttelse af brugertidszone til rapporteringsemneområder, og hvis dette felt er valgt i brugerens profil. Ændring af denne indstilling påvirker kun rapporter, som du viser, og påvirker ikke rapporter, som andre brugere viser. Når rapporter deles, kan de dato- og klokkeslætsoplysninger, som du ser, være forskellige fra de oplysninger, som andre ser.

Brugervoter

Brugervoter er tilgængelige til rapportering i følgende emneområder: Aktiviteter, Aktivitetshistorik, Salgsmuligheder, Salgsmulighedshistorik, Salgsmulighedsprodukter og Historik over salgsmulighedsprodukt. Du skal være bekendt med følgende overvejelser, når brugervoter rapporteres:

- Brugervoter er relateret til dine definitioner af regnskabskalender. Hvis regnskabskalenderåret bruger 12 perioder, startende hver 1. juli, så gør brugervoterne det også. I rapporter fastlægges brugerens kvoteår af den endelige periode i regnskabsåret. Hvis dit regnskabsår f.eks. slutter 30. juni 2011, går brugerens kvoteår 2011 fra 1. juli 2010 til og med 30. juni 2011.

- Hvis firmaet ændrer definitionen af regnskabsår, skal du slette og genoprette brugerkvoter, hvis den kvartalsvise og årlige konsolidering af kvoteværdier til brugere skal matche brugerkvoterne til Oracle Contact On Demand og Oracle CRM On Demand Answers. Brugerkvoterrelationen til regnskabsåret i Oracle CRM On Demand Answers er imidlertid stadig baseret på det år, hvor den sidste periode i regnskabsåret slutter.
- Brugerkvoter defineres til kvotenavn, dato (måned eller højere) og bruger. De defineres ikke på salgsmulighedsniveau. Hvis du forsøger at rapportere kvotemetrikker og salgsmulighedsmetrikker med feltet for salgsmulighedsdimension, kan du opleve ODBC-fejl. Du kan også opleve ODBC-fejl, når brugerkvoten rapporteres på et niveau i dimensionsobjektet, der er lavere end det definerede niveau eller det tilgængelige niveau. Brugerkvoter defineres f.eks. på månedsniveau. Hvis du forsøger at rapportere på datoniveau, kan du opleve en ODBC-fejl.
- Brugerkvotemetrikker genereres altid med managersynlighed uanset brugerens synlighed. Det er således ikke muligt for brugere, som ikke er firmaadministratorer, at rapportere brugerkvoter sammen med salgsmulighedsmetrikker, når deres synlighed er sat til Teamsynlighed.
- Du kan opleve ODBC-fejl, hvis du rapporterer brugerkvotemetrikker med en dimension, der ikke opfylder kravene. Brugerkvotemetrikker er f.eks. ikke defineret på salgsmulighedsdimensionen i emneområdet Salgsmulighedshistorik, og du kan således opleve ODBC-fejl, hvis du forsøgte at rapportere brugerkvoter og salgsmulighedsmetrikker sammen med felterne for salgsmulighedsdimension.
- Hvis du definerer mere end én kvote til et givet år, vises brugerkvoteværdierne som en aggregering af alle kvotetyper for det år. Du skal bruge funktionen Filtrer efter metrik, hvis du ønsker, at rapporten skal vise brugerkvoteværdier til valgte kvotetyper til det år. Hvis f.eks. servicekvote og licenskvote er to kvotetyper til regnskabsåret 2009, og du kun ønsker, at servicekvote skal vises i rapporter når salgsmulighedsomsætning rapporteres, skal du bruge følgende filtermetrikformel i kolonnen med brugerkvoteværdi:

```
FILTER("Quota Metric". "QUOTA VALUE" USING (Quota. "QUOTA NAME" = 'Service Quota'))
```

Tilknytninger af tilpassede objekter 1,2 og 3

Du kan ikke rapportere på mange-til-mange-tilknytninger mellem tilpassede objekter 1, 2 og 3 med følgende objekter i Oracle CRM On Demand Answers:

- Aktiviteter
- Aktiver
- Kundeemner
- Produkter

Mange-til-mange-relationen implementeres kun til tilpassede objekter 1, 2 og 3 og Konto, Kontakt, Serviceanmodning og Salgsmulighed i Oracle CRM On Demand Answers. Denne mange-til-mange-relation er endnu ikke implementeret mellem tilpassede objekter 1, 2 og 3 og Aktiviteter, Aktiver, Kundeemner og Produkter. Kunder kan imidlertid rapportere på en-til-mange-relation mellem disse objekter og tilpassede objekter 1, 2 og 3 vha. emneområdet Avancerede tilpassede objekter. Du kan få vist elementer fra dimensionen Aktiviteter, hvis du medtager en Aktivitet-metrik i rapporten.

Valutakonverteringsgrænser

Hvis en valutaværdi indtastes vha. en valuta, der ikke er firmaets standardvaluta, konverterer Oracle CRM On Demand Answers den værdi til firmaets standardvaluta til brug i rapporter. Store værdier, der er acceptable til

input i én valuta, kan overskride værdigrænser, når der konverteres til firmaets standardvaluta. Når dette sker, kan rapportgenereringen ikke fuldføres.

Om emneområder i rapporter

Siden Kom i gang med svar indeholder to kategorier af emneområder: Analyse og Rapportering.

Emneområderne i analysekategorien genererer rapporter, der er historiske, og som viser tendensanalyser på basis af data, der opfriskes hver nat. Emneområderne i rapporteringskategorien indeholder helt ajourførte dataanalyser og oplysninger i realtid.

Emneområder repræsenterer oplysninger, der vedrører et bestemt forretningsområde eller en bestemt målgruppes rapporterings- og analysebehov. Navne på emneområder svarer til den type oplysninger, som de indeholder, så som dimensionsobjekter (posttyper) og faktametrikker, som forretningsbrugerne vil analysere. Navne på emneområder organiserer og kategoriserer disse oplysninger i forskellige mapper.

Analyseemneområder

Følgende links indeholder detaljerede oplysninger om hvert emneområde, heriblandt dets forretningsformål, relationstypen (en-ti-en, en-til-mange, mange-til-mange ovs.) og en liste over tilgængelige dimensioner og metrikker:

- [Kontoadresser](#) (se "[Analyseemneområdet Kontoadresser](#)" på side 968)
- [Historik: Konto og konkurrent](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Konto og konkurrent](#)" på side 970)
- [Historik: Konto og partner](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Konto og partner](#)" på side 973)
- [Historik: Konto og relateret konto](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Konto og relateret konto](#)" på side 977)
- [Historik: Kontokontakt](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontokontakt](#)" på side 980)
- [Historik: Konto](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Konto](#)" på side 982)
- [Historik: Kontoteam](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontoteam](#)" på side 985)
- [Historik: Aktivitet](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Aktivitet](#)" på side 987)
- [Historik: Aktiv](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Aktiv](#)" på side 990)
- [Historik: Besøgsaktivitet](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Besøgsaktivitet](#)" på side 992)
- [Historik: Kampagne](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kampagne](#)" på side 995)
- [Historik: Kampagnerespons](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kampagnesvar](#)" på side 998)
- [Kontaktadresser](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontaktadresser](#)" på side 1000)
- [Historik: Kontakt](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontakt](#)" på side 1002)
- [Historik: Kontaktinteresser](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontaktinteresser](#)" på side 1004)
- [Historik: Kontaktomsætning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontaktomsætning](#)" på side 1005)
- [Historik: Kontaktteam](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontaktteam](#)" på side 1007)

962 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

- [Historik: Handelsregistrering](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Handelsregistrering](#)" på side 1009) (kun Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- [Historik: Handelsregistrering-Produktomsætning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Handelsregistrering-Produktomsætning](#)" på side 1012) (kun Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- [Historik: Forhandler](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Forhandler](#)" på side 1015) (kun Oracle CRM On Demand Automotive Edition)
- [Begivenhedshistorik](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Begivenhed](#)" på side 1016)
- [Historik: Husstand](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Husstand](#)" på side 1018) (kun Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Historik: Kundeemne](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kundeemne](#)" på side 1021)
- [Historik: MDF-anmodning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: MDF-anmodning](#)" på side 1023) (kun Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- [Historik: Salgsmulighed og konkurrent](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed og konkurrent](#)" på side 1027)
- [Historik: Salgsmulighed og partner](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed og partner](#)" på side 1030)
- [Historik over salgsmulighedskontakt](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedskontakt](#)" på side 1033)
- [Historik: Salgsmulighed](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed](#)" på side 1034)
- [Omsætning: Salgsmulighed-Produktomsætning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed-Produktomsætning](#)" på side 1037)
- [Historik over salgsmulighedsteam](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedsteam](#)" på side 1040)
- [Historik: Partner](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Partner](#)" på side 1041) (kun Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- [Historik: Pipeline](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Pipeline](#)" på side 1043)
- [Historik: Portefølje](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Portefølje](#)" på side 1045) (kun Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Historik: Produkt](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Produkt](#)" på side 1048)
- [Historik over tilbud](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Tilbud](#)" på side 1050)
- [Historik: Salgsstadie](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsstadie](#)" på side 1052)
- [Historik: Serviceanmodning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Serviceanmodning](#)" på side 1054)
- [Historik over fælles adresse](#)
- [Historik over løsninger](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Løsninger](#)" på side 1059)
- [Historik: Produkt med særlig prissætning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Produkt med særlig prissætning](#)" på side 1061)
- [Analyse af sporing af anvendelse](#) (se "[Analyseemneområdet Analyse af sporing af anvendelse](#)" på side 1065)

Rapporteringsemneområder

Følgende links indeholder detaljerede oplysninger om hvert emneområde, heriblandt dets forretningsformål, relationstypen (en-ti-en, en-til-mange, mange-til-mange ovs.) og en liste over tilgængelige dimensioner og metrikker:

- [Kontokontakter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kontokontakter](#)" på side 1071)
- [Kontoomsætninger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kontoomsætninger](#)" på side 1072)
- [Konti](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Konti](#)" på side 1074)
- [Konti og konkurrenter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Konti og konkurrenter](#)" på side 1077)
- [Konti og partnere](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Konti og partnere](#)" på side 1081)
- [Konti og relaterede konti](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Konti og relaterede konti](#)" på side 1084)
- [Aktiviteter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Aktiviteter](#)" på side 1087)
- [Avancerede tilpassede objekter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Avancerede tilpassede objekter](#)" på side 1090)
- [Vurderinger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Vurderinger](#)" på side 1105)
- [Aktiver](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Aktiver](#)" på side 1108)
- [Forretningsplanlægning](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Forretningsplanlægning](#)" på side 1110)
- [Kampagner](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kampagner](#)" på side 1114)
- [Relationer: Kontakt](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Relationer: Kontakt](#)" på side 1117)
- [Kontakter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kontakter](#)" på side 1119)
- [Tilpasset objekt 1 og konti](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og konti](#)" på side 1121)
- [Tilpasset objekt 1 og kontakter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og kontakter](#)" på side 1124)
- [Tilpasset objekt 1 og salgsmuligheder](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og salgsmuligheder](#)" på side 1126)
- [Tilpasset objekt 1 og serviceanmodninger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og serviceanmodninger](#)" på side 1129)
- [Tilpasset objekt 1'er](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter](#)" på side 1132)
- [Tilpasset objekt 2 og konti](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og konti](#)" på side 1121)
- [Tilpasset objekt 2 og kontakter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og kontakter](#)" på side 1124)
- [Tilpasset objekt 2 og salgsmuligheder](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og salgsmuligheder](#)" på side 1126)
- [Tilpasset objekt 2 og serviceanmodninger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og serviceanmodninger](#)" på side 1129)
- [Tilpasset objekt 2'er](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter](#)" på side 1132)
- [Tilpasset objekt 3 og konti](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og konti](#)" på side 1121)

- [Tilpasset objekt 3 og kontakter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og kontakter](#)" på side 1124)
- [Tilpasset objekt 3 og salgsmuligheder](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og salgsmuligheder](#)" på side 1126)
- [Tilpasset objekt 3 og serviceanmodninger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og serviceanmodninger](#)" på side 1129)
- [Tilpasset objekt 3'er](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter](#)" på side 1132)
- [Begivenheder](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Begivenheder](#)" på side 1134)
- [Prognoser](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Prognoser](#)" på side 1136)
- [Husstande](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Husstande](#)" på side 1142) (kun Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Kundeemner](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kundeemner](#)" på side 1146)
- [Emneområdet Salgsmuligheder](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder](#)" på side 1148)
- [Salgsmuligheder og konkurrenter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og konkurrenter](#)" på side 1151)
- [Salgsmuligheder og partnere](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og partnere](#)" på side 1154)
- [Salgsmulighedskontakt](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedskontakter](#)" på side 1157)
- [Salgsmulighedsprodukter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmulighed - Produktomsætninger](#)" på side 1158)
- [Salgsmulighedsteam](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedsteam](#)" på side 1161)
- [Ordre](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Ordre](#)" på side 1163)
- [Partnere](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Partnere](#)" på side 1165) (kun Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- [Personaliseret indholdslevering](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Personaliseret indholdslevering](#)" på side 1167) (kun Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition)
- [Tilbud](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Tilbud](#)" på side 1170)
- [Serviceanmodninger](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Serviceanmodninger](#)" på side 1172)
- [Fælles aktiviteter](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Fælles aktiviteter](#)" på side 1174)
- [Løsninger](#)
- [Produkt med særlig prissætning](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Produkt med særlig prissætning](#)" på side 1061)
- [Køretøjer](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Køretøjer](#)" på side 1181)

I følgende tabel vises de fem typer emneområder, som Oracle CRM On Demand bruger.

Emneområdetype	Beskrivelse
Simpel	Dette emneområde består af en enkelt faktatabel, der indeholder alle metrikker for den styrende-posttype. Rapporten giver altid et forståeligt

Emneområdetype	Beskrivelse
	<p>resultat. Med andre ord returnerer rapporten altid et resultat, der afspejler dataene i Oracle CRM On Demand, uanset den kombination af attributter og metrikker, som du vælger til rapporten.</p> <p>Simple emneområder er relevante, når du vil rapportere på en enkelt sæt metrikker. De gør det muligt at bore ned på detaljen i transaktionsdata.</p>
Flere fakta	<p>Denne emneområdetype består af to eller flere faktatabeller på forskellige dimensionsniveauer. Faktatabellerne sammenføjes af konforme (fælles) dimensioner. Flere fakta gør det muligt at udføre kombineret faktaanalyse.</p> <p>Ikke alle dimensioner har en relation til alle faktatabellerne. F.eks. har en kvotemetriktabel kun en relation til dimensionerne Ejet af-bruger, Kvote og Dato. Disse dimensioner kaldes også konforme dimensioner i dimensionsmodelleringsterminologi. I et flerfakta-dimensionsområde virker rapporten ikke korrekt, hvis du vælger attributter fra en dimension og en metrik fra fakta, og de ikke har nogen direkte relation til hinanden. I nogle tilfælde er metrikfeltet tomt, og en fejl vises i rapporten.</p> <p>Flerfakta-emneområder er relevante, når du vil rapportere på flere, men stadig relaterede sæt af metrikker.</p>
Oversigt	<p>Denne emneområdetype består af en enkelt summeret faktatabel. Den gør det muligt at udføre summarisk analyse af metrikker vha. en nøgledimension. Den kaldes <i>oversigt</i>, da den indeholder oversigtsoplysninger til en bestemt dimension eller posttype i Oracle CRM On Demand-analyse, så som posttypen Konto. Fra dette emneområde kan du hente alle metrikker, der er relateret til CRM-funktionalitet, så som metrikker for salgsomsætning, serviceanmodning, aktivitet og kundeemne.</p> <p>Oversigtsemneområder er relevante, når du ønsker oversigter over metrikker vha. en nøgledimension, men uden at analysere disse metrikker vha. andre dimensioner.</p>
Mange-til-mange (M:M)	<p>Denne emneområdetype repræsenterer både mange-til-mange- og en-til-mange-relationer mellem to posttyper. Den indeholder en faktatabel, men kan også være et emneområde uden en faktatabel.</p> <p>En-til-mange-relationen mellem Tilpasset objekt 1 og Konto kan også rapporteres fra dette emneområde. Hvis du vil rapportere på mange-til-en-relationen mellem Konto og Tilpasset objekt 1, skal du imidlertid ikke bruge dette emneområde. Emneområdet Tilpasset objekt 1, som er et simpelt designemneområde, gør det muligt at rapportere på alle mange-til-en-relationerne mellem alle standardposttyperne og Tilpasset objekt 1.</p> <p>Mange-til-mange-emneområder er de eneste, som du kan bruge til at rapportere på mange-til-mange- og en-til-mange-relationer mellem posttyper.</p>
Forenet	<p>Denne emneområdetype samler alle dimensions- og metrikmapper under et enkelt emneområde. Den gør det muligt at oprette rapporter på alle posttyper og deres tilknyttede posttyper, og der er således ikke nogen enkel styrende posttype i denne emneområdetype. Du kan rapportere på både en-til-mange- og mange-til-en-relationer mellem de nye tilpassede</p>

Emneområdetype	Beskrivelse
	<p>objekter (Tilpasset objekt 4 - Tilpasset objekt 12) og andre posttyper, men ikke på mange-til-mange-relationer.</p> <p>Emneområdet Avancerede tilpassede objekter er det eneste, der hører til denne emneområdetype. Det er også det eneste, der giver mulighed for at rapportere på relationen mellem Tilpasset objekt 4 - Tilpasset objekt 15 og andre standardobjekter, heriblandt Tilpasset objekt 1, 2 og 3. Der kan rapporteres på alle relationstyper vha. dette emneområde, undtagen mange-til-mange-relationen.</p>

De første fire emneområdetyper, der er nævnt (simpel, flere fakta, oversigt og mange-til-mange) er standard emneområder. Den femte emneområdetype er et forenet emneområde til nye, tilpassede objekter.

Standard emneområder

Standard emneområder er beregnet til rapportering på relationen mellem standardposttyper, heriblandt tilpasset objekt 1, 2 og 3. Standardposttyper og tilpasset objekt 1, 2 og 3 kan have følgende relationer:

- En-til-mange
- Mange-til-en
- Mange-til-mange

Oracle CRM On Demand indeholder dedikerede emneområder, der tillader rapportering af en mange-til-en-relation mellem en standardposttype og andre posttyper. F.eks. giver emneområdet Salgsmuligheder mulighed for rapportering på et salgsmulighedsposttypes relation til andre posttyper. Dedikerede emneområder muliggør også rapportering af en mange-til-mange-relation mellem to posttyper. F.eks. muliggør emneområdet Salgsmulighed og Partnerhistorik rapportering af en mange-til-mange-relation mellem salgsmuligheds- og partnerposttyper.

Forenet emneområde

Emneområdetypen Forenet muliggør rapportering af tilpasset objekt 4 til tilpasset objekt 15 med andre standardobjekter, heriblandt tilpasset objekt 1, 2 og 3. Emneområdet Avancerede tilpassede objekter er et eksklusivt emneområde af denne type, inkluderet i denne release, der forener rapporteringen af tilpassede objekter og deres tilknyttede objekter under et enkelt emneområde.

Denne fremgangsmåde giver mere komplet funktionalitet med hensyn til posttyper og deres relaterede posttyper. Konceptet med en enkelt styrende posttype anvendes ikke længere. Manglen på en styrende posttype betyder, at du altid skal føje en standardmetrik til rapporten. Da emneområdet Forenet ikke har et enkelt styrende objekt, skal rapporten altid indeholde en metrik for at kunne vælge en relationssti mellem objekter. I ikke-forenede emneområder behøver du ikke vælge en metrik, da relationen allerede er defineret i informationsbasen vha. en implicit faktametrik.

Emneområdet Avanceret tilpasset objekt giver adgang til alle de relaterede posttypemetrikker. Fra dette emneområde kan du generere en oversigtsrapport til alle relaterede metrikker, heriblandt alle posttyperne i Oracle CRM On Demand.

Med emneområdet Avancerede tilpassede objekter kan du generere rapporter, der viser en-til-mange- og mange-til-mange-relationer, for alle posttyper. I mange-til-mange-designet skal du bruge emneområdet Konto og Tilpasset objekt 1 til at rapportere på en-til-mange-relationen, og du skal bruge emneområdet

Rapporter

Tilpasset objekt 1'er til at rapportere på en-til-mange-relationen mellem andre posttyper og tilpasset objekt 1. Ved at bruge emneområdet Avanceret tilpasset objekt kan du have adgang til begge relationstyper. En mange-til-mange-rapport er imidlertid ikke tilgængelig i dette emneområde.

I følgende tabel vises emneområdet til de nye, tilpassede objekter.

Navn på emneområde	Emneområdetype
Emneområdet Tilpasset objekt	
Avancerede tilpassede objekter	Avanceret eller Forenet

Omdøbning af posttype i Analytics

Oracle indeholder omdøbning af posttype i analyse til alle standardposttyper. Firmaadministratorer kan omdøbe posttyper i Oracle CRM On Demand. Disse nye navne afspejles i analysedelen af Oracle CRM On Demand. De omdøbte posttyper vises med deres nye navne i emneområder, rapporter og instrumentbrætter. Hvis f.eks. en firmaadministrator ændrer kontoposttypen til *Læge* i Oracle CRM On Demand, erstattes ordet *Konto* i alle svarene og emneområderne. Emneområdet *Kontoadresse* bliver således *Lægeadresse*. Emneområdet *Metrikker: Konto* bliver *Metrikker: Læge* osv. Omdøbning af posttype understøttes ikke i øjeblikket til rapport- og instrumentbrætnavne.

Row_ID og objekt-id

Til hver posttype i et emneområde (så som konto, aktivitet, aktiv osv.) er feltet Row_ID i databasen mappet til et felt, der hedder <object>-id, f.eks. en af følgende: Konto-id, Kundeemne-id, Serviceanmodning-id osv.

Analyseemneområdet Kontoadresser

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationen mellem konti og adresser. I andre emneområder er det kun muligt at rapportere en kontos primære adresse. Dette emneområde muliggør imidlertid rapportering af alle adresser til en konto sammen med deres tilknyttede felter samt en adresse, der deles af flere konti. Emneområdet har ingen metrikker.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Konto
- Adresse

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Mappen Tilpassede felter til kontoadresse mappes kun til kontoadressernes tilpassede felter. Hvis en delt adresse er knyttet til en konto, er kun de tilpassede felter, der er tilføjet via indstillingen Rediger til kontoadresserne, tilgængelige til rapportering, og ikke den delte adressers tilpassede felter.

Analyseemneområdet Historik: Konto og konkurrent

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og konkurrentkonti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager konkurrentdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle konkurrenter til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og konkurrentkonti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én konkurrentkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer konkurrentkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som

dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontokonkurrent
- Kampagne

Rapporter

- Dato
- Ejet af-bruger
- Relationskontakt
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter
 - Antal kontakter
 - Antal kundeemner
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Potentiel omsætning
 - Potentiel omsætning (000)
 - Gns. potentiel omsætning
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA

- Gns. minutter til lukning af SA'er
- Gns. åben SA-alder (minutter)
- Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: samlet antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
- Lukket omsætning
- Lukket omsætning (000)
- Gns. lukket omsætning
- Omsætning
- Omsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Gns. omsætning
- Omsætning
- Produktomsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt (000)

Noter om anvendelse

Dette emneområde er et af en gruppe relaterede emneområder. Alle emneområderne i denne gruppe har samme metrikker og deler de fleste af de samme dimensioner. Den eneste forskel mellem dem er, at den første dimension i dimensionslisten er specifik for emneområdet. Emneområderne i denne gruppe er følgende:

- Historik: Konto og konkurrent
- Historik: Konto og partner
- Historik: Konto og relateret konto

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Konto og partner

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og partnerkonti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager partnerdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle partnere til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-

Rapporter

relationen mellem konti og partnerkonti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én partnerkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer partnerkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontopartner
- Kampagne
- Dato
- Ejet af-bruger
- Relationskontakt
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter
 - Antal kontakter
 - Antal kundeemner

Rapporter

- Antal arkiverede kundeemner
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal SA'er
- Antal annullerede SA'er
- Antal lukkede SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal ventende SA'er
- Antal salgsmuligheder
- Antal vundne
- Potentiel omsætning
- Potentiel omsætning (000)
- Gns. potentiel omsætning
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Gns. minutter til lukning af SA'er
- Gns. åben SA-alder (minutter)
- Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
- Lukket omsætning
- Lukket omsætning (000)
- Gns. lukket omsætning
- Omsætning
- Omsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Gns. omsætning
- Omsætning
- Produktomsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt (000)

Noter om anvendelse

Dette emneområde er et af en gruppe relaterede emneområder. Alle emneområderne i denne gruppe har samme metrikker og deler de fleste af de samme dimensioner. Den eneste forskel mellem dem er, at den første dimension i dimensionslisten er specifik for emneområdet. Emneområderne i denne gruppe er følgende:

- Historik: Konto og konkurrent
- Historik: Konto og partner
- Historik: Konto og relateret konto

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Konto og relateret konto

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og relaterede konti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager dimensionen for relateret konto, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle relaterede konti til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og relaterede konti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én relateret konto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer den relaterede kontorelation, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelte](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelte. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelte:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Dato
- Ejet af-bruger
- Relateret konto
- Relationskontakt
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter
 - Antal kontakter
 - Antal kundeemner
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Potentiel omsætning
 - Potentiel omsætning (000)

Rapporter

- Gns. potentiel omsætning
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Gns. minutter til lukning af SA'er
- Gns. åben SA-alder (minutter)
- Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
- Lukket omsætning
- Lukket omsætning (000)
- Gns. lukket omsætning
- Omsætning
- Omsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Gns. omsætning
- Omsætning
- Produktomsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt (000)

Noter om anvendelse

Dette emneområde er et af en gruppe relaterede emneområder. Alle emneområderne i denne gruppe har samme metrikker og deler de fleste af de samme dimensioner. Den eneste forskel mellem dem er, at den første dimension i dimensionslisten er specifik for emneområdet. Emneområderne i denne gruppe er følgende:

- Historik: Konto og konkurrent
- Historik: Konto og partner
- Historik: Konto og relateret konto

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontaktkontakt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relation mellem konti og kontakter. Du kan bruge det til at rapportere på alle kontakter, der er knyttet til en konto eller en kontakt, der deles af flere konti. Du kan ikke bruge emneområdet til at rapportere på konti, der ikke er knyttet til nogen kontakt, eller til at rapportere på kontakter, der ikke er linket til en konto. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Konto

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver en oversigtsvisning over et firmas vigtige driftsmetrikker til dets konti. Kontoposttypen er den posttype, som du vil analysere. Du kan bruge kontoposttypen til at besvare spørgsmål om kontopræstation: Hvilke firmaer har det højeste antal serviceanmodninger? Hvilke firmaer har det største antal salgsmuligheder? Emneområdet gør det muligt at gruppere og konsolidere disse metrikker på et hvilket som helst niveau efter konto-, kontosalgsområde- og datodimensioner. En dybere analyse, der indebærer andre forretningsområder, kræver brug af andre emneområder.

Relationstype

Oversigt

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Dato
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter
 - Antal kontakter
 - Antal kundeemner
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Potentiel omsætning
 - Potentiel omsætning (000)
 - Gns. potentiel omsætning
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA
 - Gns. minutter til lukning af SA'er
 - Gns. åben SA-alder (minutter)
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Lukket omsætning

- Lukket omsætning (000)
- Gns. lukket omsætning
- Omsætning
- Omsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Gns. omsætning
- Omsætning
- Produktomsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt (000)

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontoteam

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relation mellem konti og teambrugere. Da det er muligt at knytte en konto til forskellige teammedlemmer i Oracle CRM On Demand, kan du bruge dette emneområde til at oprette en liste over alle teammedlemmer, der er knyttet til en konto, eller alle konti, hvor en bruger er tilføjet som et teammedlem. Du kan ikke bruge emneområdet til at rapportere på konti, der ikke er knyttet til nogen bruger, eller til at rapportere på brugere, der ikke er linket til en konto. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

Rapporter

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Team: Konto
- Teammedlem

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Aktivitet

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af et bredt udvalg af aktivitetsmetrikker efter aktivitets-, konto-, salgsmuligheds-, kundeemne-, kampagne-, kontakt-, serviceanmodnings- og datodimensioner. Da emneområdet repræsenterer hver enkelt aktivitetsbegivenhed og interaktion i forbindelse med disse posttyper, er emneområdet på det lavest mulige niveau, hvilket betyder, at aktivitetsfaktatabellen, der fastlægger dette emneområde, kan være den største. Emneområdet giver dig mulighed for at konsolidere og analysere aktivitetsmetrikker med den bredeste gruppe dimensioner. Emneområdet består af to eller flere faktatabeller, der tillader rapportering af brugerkvoter i relation til aktivitetsmetrikker.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9

Rapporter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne
- Kundeemne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Dato
- Forhandler
- Begivenhed
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Kvote
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

988 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Aktivitetsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Aktivitet
 - Metrikker for aktivitet pr. oprettelsesdato
 - Antal aktiviteter (oprettelsesdato)
 - Antal aftaler (oprettelsesdato)
 - Antal lukkede aktiviteter (oprettelsesdato)
 - Antal åbne aktiviteter (oprettelsesdato)
 - Antal opgaver (oprettelsesdato)
 - Metrikker for aktivitet pr. andre datoer
 - Antal aftaler (slutdato)
 - Antal aftaler (startdato)
 - Antal opgaver (forfaldsdato)
 - Antal konti med aktiviteter
 - Antal aktiviteter
 - Antal planlagte aftaler
 - Antal opkald foretaget
 - Antal opkald besvaret
 - Antal lukkede aktiviteter
 - Antal åbne aktiviteter
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto, Aktivitet og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Aktiverede felter til brugertidszone

Normalt vises alle klokkeslæt, der inkluderes i analyseområdet, i firmaets tidszone for at sikre konsistente tidsoplysninger uanset hvem, der genererer rapporterne. Aktivitetsdimensionen omfatter følgende felter:

- Sluttid
- Sluttid - Brugertidszone
- Starttid
- Starttid - Brugertidszone

Felterne Sluttid og Starttid rapporterer aktivitetstiden i firmaets tidszone. Felterne Sluttid - Brugertidszone og Starttid - Brugertidszone rapporterer de samme oplysninger som standardfelterne, men i brugerens lokale tidszone.

Analyseemneområdet Historik: Aktiv

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af aktivmetrikker efter konto-, aktiv-, produkt- og brugerdimensioner. Du kan spore aktiver og produkter, der er solgt til en kunde eller et firma. Emneområdet er et af de sjældne emneområder, hvor synlighed af aktivposter er baseret på synlighed af de tilknyttede kontoposter.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4,

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
	CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktiv
- Dato
- Ejet af-bruger
- Produktkategori
- Produkt

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Aktivmetrikker
 - Metrikker for aktiv pr. indkøbsdato
 - Antal aktiver
 - Indkøbspris
 - Mængde
 - Gns. indkøbspris
 - Gns. mængde
 - Metrikker for aktiv pr. forsendelsesdato
 - Antal aktiver
 - Indkøbspris
 - Mængde
 - Gns. indkøbspris

- Gns. mængde
- Antal aktiver
- Indkøbspris
- Mængde
- Gns. indkøbspris
- Gns. mængde

Noter om anvendelse

Du kan analysere aktivmetrikkerne efter dimensionen Ejet af-bruger. Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Besøgsaktivitet

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver salgsmanagere og salgsrepræsentanter mulighed for at analysere besøgsaktivitetsdata efter konto, kontakt, aktivitet, ejer, produkt, produktkategori og dato. I modsætning til emneområdet Historik: Aktivitet er dette emneområdes metrikker baseret på Life Sciences-posttyper vedrørende aktiviteten, heriblandt: produkter detaljeret, udleverede prøver, anmodninger om prøve, prøveanmodningsvarer og udleverede lanceringsvarer. Det betyder, at aktiviteter, der ikke har poster til en eller flere af disse relaterede, underordnede posttyper ikke kan rapporteres på vha. dette emneområde.

Du kan bruge dimensionen Produktkategori til at opsummere metrikker for besøgsaktivitet til forskellige niveauer i et produkthierarki, så som varemærke, undermarked og marked.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Besøgsaktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Dato

Rapporter

- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Produkt
- Produktkategori
- Produkter detaljerede
- Prøveanmodning
- Prøver udleveret

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Besøgsaktivitet
 - Tilpassede metrikker: Detaljerede produkter
 - Indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Tilpassede metrikker: Anmodning om prøve
 - Tilpassede metrikker for udleverede prøver
 - Indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Antal konti
 - Antal besøgsaktiviteter
 - Antal besøgsdetaljer pr. produkt
 - Antal besøg - Produkter detaljeret
 - Antal besøg med lanceringsvarer udleveret
 - Antal besøg med prøveanmodningsvarer
 - Antal besøg med anmodninger om prøve
 - Antal besøg med udleverede prøver
 - Antal kontakter
 - Antal lanceringsvarer udleveret
 - Antal prøveanmodningsvarer

- Antal udleverede prøver

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau. Du kan rapportere på poster for deltageropkald, kontoopkald og forretningsbesøg og deres tilknyttede metrikker.

Antallet (#) af kontakter viser mængden af distinkte primære kontakter, ikke alle kontakter, der er knyttet til opkaldet/besøget.

Analyseemneområdet Historik: Kampagne

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør omfattende analyse af kampagner efter kampagne-, bruger- og datodimensioner. Du kan analysere kampagneresultater, præstation og afkast (ROI). Det indeholder også metrikker som en hjælp til at løse problemer med at opnå kampagnemål og optimere fremtidige kampagner.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagner

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kampagner
- Ejet af-bruger
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker
 - Antal kampagner
 - Antal aktive kampagner
 - Antal fuldførte kampagner

- Antal planlagte kampagner
- Antal kundeemner
- Antal salgsmuligheder
- Antal vundne
- Antal konti til kampagne
- Antal kontakter til kampagne
- Procent (%) af budget (definition: omkostning ganget med 100 og dernæst divideret med den budgetterede omkostning).
- Procent (%) af kundeemnemål nået (definition: antal kundeemner ganget med 100 og dernæst divideret med kundeemnemålet).
- Procent (%) af omsætningsmål nået (definition: lukket omsætning ganget med 10 og dernæst divideret med omsætningsmålet).
- Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
- Gns. dage til konvertering af kundeemne (definition: antal dage mellem kundeemnes oprettelsesdato og konverteringsdato divideret med antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Omkostning pr. lukket salg (definition: omkostning divideret med antal vundne).
- Gns. omkostning pr. lukket salg (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal vundne).
- Omkostning pr. kundeemne (definition: omkostning divideret med antal kundeemner).
- Gns. omkostning pr. kundeemne (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal kundeemner).
- Rate for konvertering af kundeemner (definition: kundeemner, som blev kunder, udtrykt som procent).
- Omsætning
- Lukket omsætning
- Gns. lukket omsætning
- Succesrate for salgsmulighed (definition: samlet antal vundne salgsmuligheder divideret med samlet antal vundne og mistede salgsmuligheder).
- Afkast (ROI)

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Historik: Kampagnesvar

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

BEMÆRK: Kampagneresponsdata begrænses til data fra kun Oracle Email Marketing On Demand-kampagner. Responsdata til kampagner, hvor datane er indtastet via Oracle CRM On Demand-brugerinterfacet, vises ikke. Oracle Email Marketing On Demand er ophørt, og ingen ny kampagner kan startes. Du kan fortsætte med at bruge dette emneområde til at rapportere på eksisterende kampagnedata.

Forretningsformål

Dette emneområde tillader, at du analyserer kampagneoplysninger, heriblandt responsdata fra Oracle Email Marketing On Demand-kampagner. Den komplementerer kampagneemneområder, som leverer kampagnepræstationsdata. Firmaer kan analysere responsen på en Oracle Email Marketing On Demand-kampagne ved at besvare følgende spørgsmål: Hvor mange personer modtog kampagnen? Hvor mange af dem svarede? Hvordan svarede de? Hvor længe var de om at svare? osv.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Modtager: Kampagne
- Respons: Kampagne
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker
 - Antal modtagere. Denne metrik er baseret på feltet Modtager: Kampagne
 - Antal afvist af system. Denne metrik er baseret på responstyperne: Flyttet adresse, Ugyldig adresse og Ugyldig afsender.
 - Antal afvist af bruger. Denne metrik er baseret på responstyperne: Postkasseproblem, Systemproblem, Netværksproblem, Protokolproblem, Sikkerhedsproblem, Meddelelse for stor, Ferie og Sidste udvej.

Rapporter

- Antal svarpersoner. Denne metrik er baseret på leveringsstatus.
- Antal responser. Denne metrik er baseret på leveringsstatus.
- Antal åbne responser. Denne metrik er baseret på responstypen Meddelelse åbnet.
- Antal click-through. Denne metrik er baseret på responstypen Click-through.
- Antal opt-ins. Denne metrik er baseret på responstypen Opt-in til liste.
- Antal opt-outs. Denne metrik er baseret på responstypen Opt-out fra liste.
- Antal globale opt-ins. Denne metrik er baseret på responstypen Global opt-in.
- Antal globale opt-outs. Denne metrik er baseret på responstypen Global opt-out.
- Gns. dage til svar. Denne metrik er baseret på leveringsstatus.

Noter om anvendelse

Kampagneresponsmetrikkerne er baseret på leveringsstatus eller responstypen. F.eks. er antallet af systemafvisninger baseret på responstypen, ikke på leveringsstatus, selv om der er en leveringsstatus af typen Afvist af system.

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontaktadresser

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationen mellem kontakter og adresser. I andre emneområder er det kun muligt at rapportere på en kontakts primære adresse. Vha. dette emneområde kan du imidlertid rapportere på alle adresser til en kontakt samt en adresse, der deles af flere kontakter. Emneområdet har ingen faktatabeller eller metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som

1000 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Adresse

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontakt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Du kan bruge dette emneområde til at rapportere på kontaktmetrikker efter kontakt-, konto-, kampagne-, ejet af bruger- og datodimensioner. Detaljeniveauet i emneområdet er én række til hver kontakt, der er oprettet i Oracle CRM On Demand. Vha. emneområdet kan du hurtigt besvare følgende spørgsmål: Hvilke top 10-medarbejdere har det største antal kontakter? Hvilke konti har ingen kontakter? Hvilke er de største kampagner efter kontakter? Hvor mange potentielle kunder tilfører en bestemt kontakt mit firma?

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Dato
- Ejet af-bruger

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontaktmetrikker
 - Antal klienter
 - Antal kontakter
 - Antal potentielle kunder

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontaktinteresser

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør generering af rapporter om kontakters interesser til kontaktdimensionen. Rapporten giver rådgivere og deres managere mulighed for at fastlægge deres klienters interesser og hobbyer og vælge relevante gaver til klienterne, som er baseret på de interesser. De kan også bruge oplysningerne som udgangspunkt for relevante belønningsbegivenheder, så som golfturneringer. På denne måde kan rådgivere uddybe deres relationer til klienter samt møde klienters venner og familie. Disse begivenheder kan generere nye forretninger.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Ejet af-bruger
- Dato
- Kontaktinteresser

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Kontaktinteresser
 - Antal kontaktinteresser

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontaktomsætning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af produktomsætningsdata efter kontakt, produkt, produktkategori, ejer og dato. Metrikkerne i dette emneområde omfatter følgende:

- Antal produkter

Rapporter

- Gns. antal produkter
- Gns. omsætning

Brugere kan oprette rapporter, der viser forskellige typer produktomsætning over tiden, så som forventet omsætning sammenlignet med faktisk omsætning. Sammenligningen gør det muligt for brugere bedre at forstå omsætningspotentiale og salg af produkter efter kontakter. Du bruger dimensionen Produktkategori til at opsummere metrikker for kontaktomsætning til forskellige niveauer i et produkthierarki, så som varemærke, undermarked og market.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Produktkategori
- Produkt
- Kontaktsætning
- Dato
- Ejet af-bruger

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Kontaktsætning
 - Gns. antal produkter
 - Antal produkter
 - Gns. omsætning

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kontaktteam

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relation mellem kontakter og teammedlemmer. Du kan bruge det til at opstille alle teammedlemmer, der er knyttet til en kontakt, og alle kontakter, hvor en bruger er tilføjet som et teammedlem. Du kan også bruge den til at rapportere på den primære konto, der er knyttet til kontakten. Du kan ikke bruge emneområdet til at rapportere på kontakter, der ikke er knyttet til

nogen bruger, eller til at rapportere på brugere, der ikke er linket til en kontakt. Emneområdet har ingen faktatabeller eller metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

■ Konto

1008 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Kontakt
- Teammedlem

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Handelsregistrering

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Rapporteringsområdet Handelsregistrering indeholder oplysninger om, hvordan dine partnere bruger handelsregistreringer, og den virkning, som handelsregistrering har på dine forretninger. Du kan f.eks. gøre følgende:

- Oprette en rapport for at vise det omsætningsbeløb, der forventes fra handelsregistreringer.
- Fastlægge det gennemsnitlige antal dage, som det tager at godkende en handelsregistrering.
- Fastlægge den procentdel af salgsmuligheder, der er registreret.
- Rapportere på antallet af handelsregistreringer, der resulterede i nye salgsmuligheder.
- Fastlægge den gennemsnitlige gyldighedsperiode for handelsregistreringer.
- Rapportere på kvartalsvis ændring i omsætning fra handelsregistreringer.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

Rapporter

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Tilknyttet kunde
- Tilknyttet salgsmulighed
- Kontakt
- Dato
- Handelsregistrering
- Endelig godkender
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto

Metrikker: Ikke-lukkedato

Følgende metrikker er ikke baseret på registreringernes lukkedato:

- Metrikker: Handelsregistrering
 - Tilpassede metrikker: Handelsregistrering
 - Antal handelsregistreringer
 - Antal handelsregistreringer med salgsmuligheder
 - Antal handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Antal handelsregistreringer for nye salgsmuligheder
 - Antal handelsregistreringer for eksisterende kunder
 - Antal handelsregistreringer for nye kunder
 - Antal handelsregistreringer konverteret til salgsmulighed
 - Antal handelsregistreringer, der afventer godkendelse
 - Antal godkendte handelsregistreringer
 - Antal udløbne handelsregistreringer
 - Antal dage, hvor godkendelse afventes
 - Gns. dage til godkendelse
 - Gns. gyldighedsperiode (i dage)
 - % af handelsregistreringer godkendt
 - % af handelsregistreringer afvist
 - % af handelsregistreringer returneret
 - % af handelsregistreringer konverteret til salgsmulighed
 - Antal handelsregistreringer, der resulterer i vundne

Metrikker: Lukkedato

Følgende metrikker er baseret på registreringernes lukkedato:

- Metrikker: Handelsregistrering
 - Samlet handelsstørrelse i åbne handelsregistreringer
 - Gns. samlet handelsstørrelse i åbne handelsregistreringer
 - Samlet omsætning fra handelsregistreringer
 - Gns. samlet omsætning fra handelsregistreringer
 - Samlet omsætning fra handelsregistreringer for et kvartal siden
 - Gns. samlet omsætning fra handelsregistreringer for et kvartal siden

Noter om anvendelse

Dimensionen Tilknyttet kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Handelsregistrering-Produktomsætning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Emneområdet Historik: Handelsregistrering-Produktomsætning hjælper dig med at identificere tendenser og tilbøjeligheder i handelsregistreringslinjeelementer. Det muliggør, at du kan oprette grundlæggende forespørgsler, der involverer metrikker for produktomsætning fra handelsregistrering vha. kernedimensionsattributter. Det hjælper dig med at besvare spørgsmål så som:

- Hvad er den maksimale omsætning, der kan forventes fra et enkelt produkt i en enkelt handelsregistrering?
- Hvad er den gennemsnitlige omsætning for hver handelsregistrering (som beregnet fra omsætningsposter), når kun åbne handelsregistreringer medtages?
- Hvor mange unikke produkter refereres der til i alle handelsregistreringer (uanset godkendelsesstatus)?
- Hvilke er de øverste produkter for alle åbne handelsregistreringer: efter samlet mængde, efter samlet omsætning, efter forekomst, efter gennemsnitlig mængde til hver handelsregistrering eller efter gennemsnitlig omsætning for hver handelsregistrering?
- Opstil alle åbne handelsregistreringer, der har mindst et produktomsætningslinjeelement med nul eller NULL mængde eller nul eller NULL pris.
- Hvilke var de øverste produkter for et kvartal siden: efter mængde, efter omsætning, efter forekomst, efter gennemsnitlig mængde pr. handelsregistrering eller efter gennemsnitlig omsætning for hver handelsregistrering?

Relationstype

En-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Tilknyttet kontakt
- Tilknyttet kunde
- Tilknyttet salgsmulighed
- Dato (på basis af handelsregistreringens lukkedato)
- Handelsregistrering
- Handelsregistrering - Produktomsætning
- Hovedpartnerkonto (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Produkt
- Produktkategori

Metrikker

Emneområdet har følgende metrikker:

- Metrikker for produktomsætning fra handelsregistrering
 - Tilpassede metrikker for produktomsætning fra handelsregistrering
 - Gns. indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Antal produkter
 - Antal produkter i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Antal produkter i åbne handelsregistreringer
 - Gns. antal produkter i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Gns. antal produkter i åbne handelsregistreringer
 - Gns. pris
 - Gns. mængde
 - Gns. samlet omsætning for et kvartal siden
 - Gns. omsætning
 - Gns. samlet mængde i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Gns. samlet mængde i åbne handelsregistreringer
 - Gns. samlet omsætning i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Gns. samlet omsætning i åbne handelsregistreringer
 - Gns. antal produkter (pr. handelsregistrering)
 - Samlet omsætning for et kvartal siden
 - Samlet omsætning for et kvartal siden (000)
 - Samlet mængde
 - Samlet mængde (000)
 - Samlet mængde i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Samlet mængde i åbne handelsregistreringer
 - Samlet omsætning
 - Samlet omsætning (000)
 - Samlet omsætning i handelsregistreringer uden salgsmuligheder
 - Samlet omsætning i handelsregistreringer uden salgsmuligheder (000)
 - Samlet omsætning i åbne handelsregistreringer

- Samlet omsætning i åbne handelsregistreringer (000)
- Hovedpartnerkonto

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Historik: Forhandler

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af forhandlerhistorik med hensyn til serviceanmodninger og aktiviteter.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Forhandler
- Ejet af-bruger
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Forhandler
 - Tilpassede metrikker: Forhandler
 - Antal forhandlere
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal aktiviteter
 - Antal åbne aktiviteter
 - Antal lukkede aktiviteter

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Historik: Begivenhed

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Forretningsformål

En begivenhed kan være en hvilken som helst type lancerings- eller uddannelsesbegivenhed, som salgspersonale eller andre fagfolk deltager i. Fra et firmas perspektiv er der følgende begivenhedstyper:

- **Salgsrepræsentantniveau.** Udføres af en manager eller en eller flere salgsrepræsentanter.
- **Firmaniveau eller nationalt niveau.** En national uddannelsesbegivenhed eller et nationalt møde, der er målrettet mod en bestemt gruppe fagfolk.

Du kan planlægge begivenheder på nationalt niveau til et bestemt produkt eller en bestemt periode og dernæst allokere ressourcer efter region, distrikt eller salgsrepræsentant. F.eks. kræver medicinalfirmaer metrikker og oplysninger om medicinske begivenheder for at regulere salgs- og marketingaktiviteter. Fra et compliance-perspektiv forsyner rapporter firmaer med oplysninger, så firmaer kan kontrollere deres budgetter og sørge for, at der kun er mindre eller ingen afvigelse.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Dato
- Begivenhed
- Inviterede
- Ejet af-bruger
- Produkt
- Produktkategori

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Begivenhed

- Antal begivenheder
- Antal inviterede
- Budgetoverskud/mangel

(Definition: forskellen mellem begivenhedsbudgetter og begivenhedsomkostningen).

- Budget: Begivenhed

Metrikken Begivenhedsbudget kommer fra dimensionen. Når kun Begivenhed-dimensionen bruges, er metrikken summen af værdien i dimensionsfeltet. Når andre dimensioner (især

inviterede) bruges, beregnes metrikken imidlertid som maksimum af værdien i dimensionsfeltet.

- **Omkostning: Begivenhed**

(Definition: omkostningen af fuldførte aktiviteter for alle deltagere, der er knyttet til en begivenhed).

Noter om anvendelse

Hvis dit firma ændrer fremvisningsnavnet for begivenheden til et tilpasset navn, vises det tilpassede navn i dine rapporter.

I releases før release 25 frembragte rapporter, der omfattede dimensionerne Produktkategori og Begivenheder, ingen resultater, hvis intet produkt var knyttet til begivenheden. Denne virkemåde er ændret i release 29, og Produktkategori er nu uafhængig af tilknytninger af begivenhed og produkt.

Begivenheder uden inviterede

Begivenheder, der har nul inviterede, udelades fra rapporter undtagen i ét specielt tilfælde. Den eneste måde, hvor en begivenhed med nul inviterede kan vises i en rapport, er at bruge dimensionen Begivenhed (tilføj ikke en anden dimension) og ikke medtage nogen metrikker.

Analyseemneområdet Historik: Husstand

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør generering af rapporter om husstande til kontaktdimensionen. Dette emneområde gør det muligt for rådgivere og deres managere at besvare spørgsmål, så som følgende:

- Hvilke klienter hører til hvilke husstande?
- Hvordan fordeler husstandsaktiverne sig i min forretningsbog mellem mine klienter?
- Hvilke er mine bedste husstande efter samlet aktivværdi?

Analyseemneområdet Historik: Husstande har også en Portefølje-dimension, som kan bruges til at rapportere på oplysninger om tilknyttede porteføljer for husstandsstandskontakter. Bemærk, at porteføljen kun har en indirekte relation til husstande (via kontakter), og at Portefølje-dimensionsattributter således ikke kan bruges direkte til at analysere husstandsmetrikkerne. Du kan kombinere husstandsrapporter med porteføljerapporter for at give forbedret klientservice ved at se klienter som medlemmer af en husstand.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Husstand
- Husstand: Kontakt

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Husstandsmetrikker
 - Samlede aktiver for husstand
 - Samlede aktiver for husstand
 - Gns. samlede aktiver for husstand
 - Samlede husstandsudgifter
 - Samlede husstandsudgifter
 - Gns. samlede husstandsudgifter
 - Samlede husstandsindkomst
 - Samlede husstandsindkomst
 - Gns. samlede husstandsindkomst
 - Samlet husstandsgæld
 - Samlet husstandsgæld
 - Gns. samlet husstandsgæld
 - Samlet nettoværdi for husstand
 - Samlet nettoværdi for husstand
 - Gns. samlet nettoværdi for husstand
 - Samlede kontaktaktiver
 - Samlede aktiver
 - Gns. samlede aktiver
 - Samlede udgifter: Kontakt
 - Samlede udgifter
 - Gns. samlede udgifter
 - Samlet kontaktindkomst
 - Samlet indkomst
 - Gns. samlet indkomst
 - Samlede passiver: Kontakt
 - Samlede passiver
 - Gns. samlede passiver
 - Samlet nettoværdi for kontakt
 - Samlet nettoværdi
 - Gns. samlet nettoværdi
 - Tilpassede metrikker til husstand
 - Antal konsoliderede kontakter

- Antal konsoliderede serviceanmodninger
- Antal konsoliderede kundeemner
- Antal kontakter
- Antal kontaktserviceanmodninger
- Antal kontaktkundeemner
- Antal husstande

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Kundeemne

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af kundeemnetrikker efter konto, kontosalgsområde, kampagne, kontakt, dato, kundeemne, salgsmulighed, ejet af-bruger og hovedpartnerkonto. Dette emneområde indeholder posttyper, der refererer til metrikker, som analyserer kundeemnekvalitet, kundeemnekonvertering og omsætning, der er knyttet til kundeemner.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne
- Kundeemne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Kontakt
- Dato
- Kundeemne
- Salgsmulighed

- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kundeemnemetrikker
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal nye salgsmuligheder
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal vundne
 - Gns. dage til konvertering af kundeemne (definition: antal dage mellem kundeemnes oprettelsesdato og konverteringsdato divideret med antal kundeemner, der blev konverteret til salgsmuligheder).
 - Gns. dage til opfølgning af kundeemne (definition: antal dage til opfølgning af kundeemnet divideret med antallet af kundeemner).
 - Lukket omsætning for kundeemne
 - Forventet omsætning for kundeemne
 - Salgsmulighedsomsætning for kundeemne
 - Forventet omsætning

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: MDF-anmodning

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Markedsudviklingskapital (MDF) giver varemærkeejeren mulighed for at stille marketingkapital til rådighed for partner på en systematisk måde, så partnere sælger varemærkeejers produkter i bestemte geografiske områder eller markedsfører varemærket. Via MDF-anmodninger anmoder partnere om forudgodkendelse af finansiering til marketingaktiviteter. Når varemærkeejeren godkender MDF-anmodningen, kan partnere udføre aktiviteten og dernæst afsende et MDF-krav for at indfri det forudgodkendte beløb, der blev brugt.

Varemærkeejere kræver metrikker og oplysninger om MDF-anmodninger til hver partner og kvartal, så de kan regulere marketing- og partnersalg. Emneområdet Historik: MDF-anmodning giver varemærkeejere de oplysninger, der kræves for at kontrollere deres MDF-budgetter og sikre, at kapital allokeres til aktiviteter, der giver maksimalt afkast.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Hovedpartnerkonto
- Kampagne
- MDF-anmodning
- Dato
- Ejet af-bruger
- Godkender

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: MDF-anmodning
 - Tilpassede metrikker: MDF-anmodning
 - Metrikker for MDF-anmodning pr. afsendelsesdato
 - Antal MDF-anmodninger
 - Anmodet beløb
 - Gennemsnitligt anmodet beløb
 - Forudgodkendt beløb
 - Gennemsnitligt forudgodkendt beløb
 - Samlet anmodet kravbeløb
 - Gennemsnitligt samlet kravbeløb anmodet
 - Samlet godkendt kravbeløb

- Gennemsnitligt samlet kravbeløb godkendt
- Antal MDF-anmodninger
- Anmodet beløb
- Gennemsnitligt anmodet beløb
- Forudgodkendt beløb
- Gennemsnitligt forudgodkendt beløb
- Anmodet beløb for et kvartal siden
- Gennemsnitligt anmodet beløb for et kvartal siden
- Forudgodkendt beløb for et kvartal siden
- Gennemsnitligt forudgodkendt beløb for et kvartal siden
- Samlet anmodet kravbeløb
- Gennemsnitligt samlet kravbeløb anmodet
- Samlet godkendt kravbeløb
- Gennemsnitligt samlet kravbeløb godkendt
- Samlet anmodet kravbeløb for et kvartal siden
- Gennemsnitligt samlet anmodet kravbeløb for et kvartal siden
- Samlet godkendt-kravbeløb for et kvartal siden
- Gennemsnitligt samlet godkendt-kravbeløb for et kvartal siden
- Antal MDF-anmodninger, der afventer godkendelse
- Anmodet beløb afventer godkendelse
- Antal afsendte MDF-anmodninger
- Antal godkendte-MDF-anmodninger
- Antal afviste-MDF-anmodninger
- Antal returnerede-MDF-anmodninger
- Antal annullerede-MDF-anmodninger
- Antal udløbne-MDF-anmodninger
- Antal afsendte MDF-krav
- Antal godkendte-MDF-krav
- Antal afviste-MDF-krav
- % af MDF-anmodninger godkendt
- % af MDF-anmodninger udløbet
- % af MDF-anmodninger afvist
- % af MDF-anmodninger returneret

- Antal dage, hvor godkendelse afventes
- Antal dage til godkendelse
- Gns. antal dage, hvor godkendelse afventes
- Gns. antal dage til godkendelse

Noter om anvendelse

Hvis dit firma ændrer fremvisningsnavnet for MDF-anmodninger til et tilpasset navn, vises det tilpassede navn i dine rapporter.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed og konkurrent

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af mange-til-mange-relationerne mellem salgsmuligheder og konkurrentkonti. Emneområdet er næsten identisk med salgsmulighedsemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager konkurrentdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til salgsmulighedsposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle konkurrenter til en salgsmulighed. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem salgsmuligheder og konkurrentkonti, kan salgsmuligheder, der ikke har en tilknytning til mindst én konkurrentkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer konkurrentkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelte](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelte. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelte:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Dato
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedskonkurrent
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Relationskontakt
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Metrikker for salgsmulighed pr. åbningsdato
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal kontakter med salgsmuligheder
 - Lukket omsætning
 - Forventet omsætning
 - Omsætning
 - Gns. antal dage i stadie
 - Antal vundne
 - Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
 - Gns. salgscyklus
 - Succesrate for salgsmulighed (definition: antal vundne salgsmuligheder divideret med antal vundne og mistede salgsmuligheder).
 - Tabsrate for salgsmulighed
- Omsætning
- Forventet omsætning
- Lukket omsætning
- Antal salgsmuligheder

Rapporter

- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal kontakter med salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
- Gns. salgscyklus
- Succesrate for salgsmulighed (definition: samlet antal vundne salgsmuligheder divideret med samlet antal vundne og mistede salgsmuligheder).
- Tabsrate for salgsmulighed
- Salgsmulighedsomsætning for et kvartal siden
- Lukket omsætning for et kvartal siden

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto og Primær kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed og partner

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af mange-til-mange-relationerne mellem salgsmuligheder og partnerkonti. Emneområdet er næsten identisk med salgsmulighedsemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager partnerkontodimensionen, som er en mange-til-mange-relation til salgsmulighedsposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle partnere til en salgsmulighed. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem salgsmuligheder og partnerkonti, kan salgsmuligheder, der ikke har en tilknytning til mindst én partnerkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer partnerkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker

- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er

Rapporter

hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Dato
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedspartner
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Relationskontakt
- Salgsområde

Metrikker

Listen over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Metrikker for salgsmulighed pr. åbningsdato
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal kontakter med salgsmuligheder
 - Lukket omsætning
 - Forventet omsætning
 - Omsætning
 - Gns. antal dage i stadie
 - Antal vundne
 - Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
 - Gns. salgscyklus

- Succesrate for salgsmulighed (definition: antal vundne salgsmuligheder divideret med samlet antal vundne og mistede salgsmuligheder).
- Tabsrate for salgsmulighed
- Omsætning
- Forventet omsætning
- Lukket omsætning
- Antal salgsmuligheder
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal kontakter med salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
- Gns. salgscyklus
- Succesrate for salgsmulighed (definition: antal vundne salgsmuligheder divideret med samlet antal vundne og mistede salgsmuligheder).
- Tabsrate for salgsmulighed
- Salgsmulighedsomsætning for et kvartal siden
- Lukket omsætning for et kvartal siden

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto og Primær kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedskontakt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

I dette emneområde kan du rapportere på alle kontakter, der er knyttet til en salgsmulighed, eller en kontakt, der er knyttet til flere salgsmuligheder. I andre salgsmulighedsemneområder kan du kun rapportere på en salgsmuligheds primære kontakt. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Ingen.

Noter om anvendelse

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af salgsmuligheder efter konto-, salgsområde-, kampagne-, kontakt-, ejer- og datodimensioner. Emneområdet består af to eller flere faktatabeller og omfatter salgsmuligheds- og kvotemetrikker. Salgsmulighedsmetrikker er defineret på det laveste detaljeniveau i dette emneområde. Du kan således analysere metrikkerne til alle dimensioner. Kvotemetrikker er imidlertid på et højere detaljeniveau og kan kun analyseres efter følgende begrænsede dimensioner: Dato (måned), Kvote og Ejer.

Relationstype

Flere fakta

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Dato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Hovedpartnerkonto
- Kvote
- Salgsområde

Metrikker

Listen over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Metrikker for salgsmulighed pr. åbningsdato
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal kontakter med salgsmuligheder
 - Lukket omsætning
 - Forventet omsætning
 - Omsætning
 - Gns. antal dage i stadie
 - Antal vundne
 - Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
 - Gns. salgscyklus
 - Succesrate for salgsmulighed (definition: antal vundne salgsmuligheder divideret med antal vundne og mistede salgsmuligheder).
 - Tabsrate for salgsmulighed
 - Omsætning
 - Forventet omsætning

- Lukket omsætning
- Antal salgsmuligheder
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal kontakter med salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Gns. størrelse på handel (definition: gennemsnitlig størrelse af hvert salg til hver kunde udtrykt som antal enheder eller omsætningsbeløb).
- Gns. salgscyklus
- Succesrate for salgsmulighed (definition: antal vundne salgsmuligheder divideret med antal vundne og mistede salgsmuligheder).
- Tabsrate for salgsmulighed
- Salgsmulighedsomsætning for et kvartal siden
- Lukket omsætning for et kvartal siden
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto og Primær kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed indeholder forskellige metrikker. Før du vælger et af disse emneområder, skal du gennemgå de leverede metrikker i begge for at sikre, at du bruger det emneområde, der passer bedst til dine behov.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed-Produktomsætning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af salgsmulighedsproduktomsætning efter konto, kontosalgsområde, partner, kampagne, salgsmulighed, salgsmulighedsprodukt, ejet af-bruger, produkt og produktkategori. Da hver tilbagevendende produktomsætningspost kan have forskellig startdato, er dette emneområde på det mest detaljerede detaljeniveau og indeholder én række til hver tilbagevendende produktomsætningspost inden for salgsmuligheden. Givet dette emneområdes høje detaljeniveau giver det størst fleksibilitet at

konsolidere data på ethvert niveau i de understøttede dimensioner. Emneområdet indeholder også kvotedimensionen og metrikker, der gør det muligt at rapportere på både salgsmulighedsproduktomsætning og kvotemetrikker i samme rapport.

Relationstype

Flere fakta

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet

Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Dato
- Salgsmulighed
- Salgsmulighed - Produktomsætning
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Hovedpartnerkonto (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Produkt
- Produktkategori
- Kvote
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for produktomsætninger fra salgsmulighed
 - Antal produkter
 - Gns. antal produkter
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto og Primær kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedsteam

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af relationen mellem salgsmuligheder og salgsmulighedsteam. Brug dette emneområde til at forespørge efter teammedlemmer, der er involveret i en salgsmulighed. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange.

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Konto
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedsteam
- Ejet af-bruger

Metrikker

Ingen.

Noter om anvendelse

Datasynlighed. Hvis indstillingerne for historisk emneområde, som du definerede i din profil, er Ledersynlighed eller Teamsynlighed, bruger dette emneområde tilstanden Teamsynlighed, og du kan rapportere på alle de salgsmuligheder, hvor du er ejeren eller et teammedlem. Hvis den indstilling, der er defineret i profilen, er Fuld synlighed, kan du rapportere på salgsmuligheder, der ejes af dig eller dine underordnede, eller poster, hvor du eller dine underordnede er tilføjet som teammedlemmer.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Analyseemneområdet Historik: Partner

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af partnerhistorik. Du kan analysere kundeemner, salgsmuligheder og omsætning efter partner og salgsområde.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Partner
- Salgsområde
- Ejet af-bruger
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Ejerpartner
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal partnere med salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Gns. lukket omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Lukket omsætning
 - Lukket omsætning (000)
 - Lukket omsætning til produkt
 - Lukket omsætning til produkt (000)
 - Produktomsætning (000)
 - Antal kundeemner
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Gns. dage til konvertering af kundeemne (definition: antal dage mellem kundeemnes oprettelsesdato og konverteringsdato divideret med antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Gns. dage til opfølgning på kundeemne
 - Gns. potentiel omsætning

- Potentiel omsætning
- Potentiel omsætning (000)
- Antal partnere med kundeemner
- Tilpassede metrikker: Partner
- Antal partnere

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Historik: Pipeline

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver et månedligt snapshot af alle salgsmuligheder i Oracle CRM On Demand. Pipeline-snapshots tages dagligt i løbet af den natlige proces, men arkiveringsprocessen bevarer kun det seneste pipeline-snapshot for hver måned og fjerner de øvrige snapshots. Disse pipeline-snapshots slettes aldrig. Under fuld udtrækning, transformation og indlæsning (ETL) af data, sikkerhedskopieres disse snapshots og gendannes fuldt ud. Hvis firmaer ændrer deres regnskabskalendertype, omjusteres disse historiske snapshots ikke efter den nye regnskabskalenderdefinition. For firmaer med en tilpasset regnskabskalendertype kan disse historiske snapshots kun rapporteres for de definitioner af regnskabsår, der er defineret i Oracle CRM On Demand. Snapshots tages af salgsmuligheder uden en lukkedato eller af salgsmuligheder, hvor lukkedatoen ligger i det indeværende kvartal eller i et fremtidigt kvartal.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Rapporter

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Dato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Snapshot-dato for pipeline
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Historiske pipelinemetrikker
 - Omsætning. Denne metrik angiver omsætningen fra salgsmuligheden.

- Forventet omsætning. Denne metrik angiver omsætningen fra salgsmuligheden ganget med salgsmulighedens sandsynlighed.
- Lukket omsætning. Denne metrik angiver omsætningen fra lukket/vundet salgsmulighed. Når salgsmulighedens status er Lukket/Vundet, har omsætningen og den lukkede omsætning samme værdi.
- Omsætning (000). Denne metrik angiver omsætningen fra salgsmuligheden i tusinder.
- Forventet omsætning (000). Denne metrik angiver omsætningen fra salgsmuligheden ganget med salgsmulighedens sandsynlighed i tusinder.
- Lukket omsætning (000). Denne metrik angiver omsætningen fra lukket/vundet salgsmulighed i tusinder. Når salgsmulighedens status er Lukket/Vundet, har omsætningen og den lukkede omsætning samme værdi.
- Salgsmulighedsomsætning for et kvartal siden. Denne metrik angiver værdien af omsætningen for et kvartal siden.
- Forventet omsætning for et kvartal siden. Denne metrik angiver værdien af den forventede omsætning for et kvartal siden.
- Lukket omsætning for et kvartal siden. Denne metrik angiver værdien af den lukkede omsætning for et kvartal siden.
- Salgsmulighedsomsætning for et kvartal siden (000). Denne metrik angiver værdien af omsætningen for et kvartal siden i tusinder.
- Forventet omsætning for et kvartal siden (000). Denne metrik angiver værdien af den forventede omsætning for et kvartal siden i tusinder.
- Lukket omsætning for et kvartal siden (000). Denne metrik angiver værdien af den lukkede omsætning for et kvartal siden i tusinder.
- Salgsområde

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Portefølje

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af porteføljehistorik, kontakter og produkter. Porteføljerapporter giver mulighed for at generere rapporter om porteføljer til følgende dimensioner: Kontakt, Konto, Produkt, Rådgiver og Tid. Rapporten giver rådgivere og deres managere mulighed for at besvare spørgsmål, så som følgende:

Rapporter

- Hvilke finansielle produkter ejer klienter, og hvad er deres demografiske profil?
- Hvor stor en del af mine klienters aktiver er investeret i hvilke værdipapirer og aktivklasser?
- Hvad er størrelsen af aktiver i hver rådgivers forretningsbog?
- Hvilke aktivklasser findes i hver rådgivers forretningsbog?
- Hvem er mine bedste klienter efter porteføljestørrelse og omsætning?

Disse oplysninger gør det muligt at analysere porteføljer med hensyn til både klienter og rådgivere.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Dato
- Institution
- Ejet af-bruger
- Portefølje
- Produkt

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Porteføljemetrikker
 - Tilpassede metrikker: Portefølje
 - Antal porteføljer
 - Samlet aktivværdi
 - Lånebeløb
 - Præmie
 - Omsætning
 - Pålydende værdi
 - Kreditgrænse
 - Gns. samlet aktivværdi
 - Gns. lånebeløb
 - Gns. præmie
 - Gns. omsætning
 - Gns. pålydende værdi
 - Gns. kreditgrænse

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Porteføljedimensionen omfatter normalt ikke-finansielle aktiver, såsom køretøjer, medmindre administratoren specifikt har udeladt sådanne ikke-finansielle aktiver i porteføljelister vha. indstillingen Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på siden Firmaprofil.

Analyseemneområdet Historik: Produkt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde gør det muligt at analysere omsætningsmetrikker efter produkt-, konto-, bruger-, salgsmuligheds-, dato- og salgsområdedimensioner. Detaljeniveauet i dette emneområde er lidt større end i rapporteringsemneområdet Salgsmulighed - Produkter, da det giver dig mulighed for at analysere salgsmulighedsomsætning med produktdimensionen som fokus. Emneområdet bygger bro over analyse mellemrummet mellem rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og rapporteringsemneområdet Salgsmulighed - Produkter.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Dato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Produkter
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Produktomsætning
 - Tilpassede metrikker: Produktomsætning
 - Omsætning
 - Forventet omsætning: Produkt
 - Lukket omsætning til produkt
 - Produktomsætning (000)
 - Forventet omsætning: Produkt (000)
 - Lukket omsætning til produkt (000)
 - Indkøbspris
 - Gns. indkøbspris

Rapporter

- Gns. mængde
- Samlet mængde
- Kvartal siden: Produkt - Omsætning
- Kvartal siden: Produkt - Lukket omsætning
- Kvartal siden: Produkt - Omsætning (000)
- Kvartal siden: Produkt - Lukket omsætning (000)

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Feltet Prognose-flag i dimensionen Produkt i dette emneområde mappes til posttypen Salgsmulighedsomsætning, og hvis dette felt vælges med andre produktfelter (såsom Produktnavn), vises kun de produktposter, der er knyttet til en salgsmuligheds produktomsætningspost, i rapporten.

Analyseemneområdet Historik: Tilbud

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand. Objektet Tilbud skal provisioneres af en administrator.

Forretningsformål

Brug dette emneområde til at analysere tilbud efter konto-, dato-, salgsmuligheds- og ejerdimensioner.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Dato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Tilbud

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Tilpassede metrikker: Tilbud
- Antal tilbud

Noter om anvendelse

Ingen.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimeret filtreringsfelt

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Tilbud

Analyseemneområdet Historik: Salgsstadie

Salgsstadiet indeholder følgende emneområder.

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af salgsmuligheder på forskellige salgsstadier efter konto-, salgsmuligheds-, salgsstadiet- og datodimensioner. Emneområdet repræsenterer begivenhedsbaserede, historiske snapshot af salgsmuligheder og er kun tilgængeligt på den historiske side. Da salgsmuligheder går gennem flere salgsstadier, er dette emneområde tættere end salgsmulighedsemneområdet med lige så mange poster som antal salgsmuligheder ganget salgsstadier, som de gennemgik.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Konto
- Historisk salgsstadie
- Salgsmulighed

Metrikker

Følgende er den komplette liste over metrikker til dette emneområde:

- Metrikker for salgsstadie
 - Gns. dage i stadie
 - Antal dage i stadie
 - Antal salgsmuligheder
 - Frafald
 - Frafaldsprocent

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

I dimensionen Salgsmulighed findes en mappe til Ejes af bruger. Selvom denne mappe er hierarkisk under dimensionen Salgsmulighed, er mappen Ejes af bruger sin egen dimension. Hver dimension er relateret til en tabel i databasen. Når en rapport trækker fra mere end én tabel, bruges målene i rapporten til at relatere tabellerne.

For at illustrere denne virkning skal du overveje disse eksempler, hvor ejeren af Opportunity_A er ændret fra ét salgsstadie til et andet:

Eksempel 1: Du vælger kun felter fra dimensionen Salgsmulighed.

Resultat 1: Alle salgsmulighederne er i rapporten.

Eksempel 2: Du vælger kun felter fra mappen Ejes af bruger.

Resultat 2: Alle brugere findes i rapporten, uanset om de ejer nogen poster.

Eksempel 3: Du vælger felter fra både dimensionen Salgsmulighed og mappen Ejes af bruger.

Resultat 3: Rapporten viser flere rækker til Opportunity_A; én række for hver ejer, som den havde på de forskellige salgsstadier.

Analyseemneområdet Historik: Serviceanmodning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af serviceanmodningshistorik, konti og aktiver. Du kan analysere serviceanmodninger efter konto-, kontakt-, serviceanmodnings-, bruger-, partner-, salgsmuligheds- og datodimensioner. Det hjælper dig med at måle og analysere vigtige præstationsmetrikker for organisationen til kundeserviceanmodning, heriblandt hvor længe serviceanmodninger har været åbne og den gennemsnitlige tid, det tager at lukke dem. Vha. disse præstationsmetrikker kan firmaet forbedre kundetilfredshed, medarbejderes produktivitet og reducere driftsomkostninger.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede

metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Aktiv

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktiv
- Kontakt
- Dato

Rapporter

- Forhandler
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Produkt
- Serviceanmodning
- Køretøj

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Serviceanmodning
 - Metrikker for serviceanmodning pr. afsendelsesdato
 - Antal annullerede SA'er (lukkedato)
 - Antal lukkede serviceanmodninger (SA'er) (lukkedato)
 - Gns. dage til lukning af SA'er (lukkedato)
 - Gns. minutter til lukning af SA'er (lukkedato)
 - Tilpassede metrikker: Serviceanmodning
 - Antal SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA
 - Gns. åben SA-alder (minutter)
 - Gns. minutter til lukning af SA'er

Noter om anvendelse

De tilpassede felter i dimensionen Køretøj deles mellem posttypen Køretøj og posttypen Aktiv. Posttypen Køretøj har to sæt tilpassede felter: et sæt, der deles med posttypen Aktiv og vises i dimensionen Køretøj, og et sæt, der er eksklusivt for kun posttypen Køretøj. De tilpassede felter, der er eksklusive for posttypen Køretøj, er ikke tilgængelige i nogen rapporter. Når tilpassede felter føjes til posttypen Køretøj, skal du sørge for, at felter, som du ønsker at vise i rapporter, føjes til de fælles tilpassede felter for Aktiv-Køretøj og ikke kun til de tilpassede felter for køretøj.

Dimensionerne Konto, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Brug salgsmulighedsdimensionen til at analysere metrikker og attributter i salgsmuligheden til serviceanmodningsrelation.

Analyseemneområdet Historik: Fælles adresse

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde gør det muligt at rapportere på fælles adresser og deres tilknytninger til konti, kontakter og relaterede metrikker. Vha. dette emneområde kan du rapportere på konti og kontakter, der er knyttet til eller deler samme adresse.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter

Rapporter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Fælles adresse

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Felter til valglisten Fælles adresse
 - Indekseret valglister 1
 - Indekseret valglister 2
 - Indekseret valglister 3
 - Indekseret valglister 4
 - Indekseret valglister 5
 - Valideret status
- Forsendelsesadresse (udvidet)
 - Adresse 1
 - Adresse 2
 - Adresse 3
 - By
 - Land
 - Postboks/sorteringskode

- Provins
- Tilstand
- Postnr.
- Antal konti
- Antal konti og kontakter
- Antal kontakter

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Historik: Løsninger

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

I dette emneområde kan du analysere løsninger efter produkt, produktkategori, serviceanmodning og udløbsdatodimensioner samt relationen mellem løsninger og deres tilknyttede serviceanmodninger. Du kan også analysere vigtige metrikker for løsning og relaterede serviceanmodninger, som hjælper firmaet med at evaluere løsninger status og effektivitet.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Udløbsdato
- Produkt
- Produktkategori
- Serviceanmodning
- Løsning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Tilpassede metrikker: Løsning
 - Gns. indekseret valuta 0
 - Gns. indekseret tal 0
 - Indekseret valuta 0
 - Indekseret tal 0
- Antal løsninger
- Antal godkendte-løsninger
- Antal publicerede løsninger
- Antal forældede løsninger
- Antal SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal lukkede SA'er

Noter om anvendelse

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimerede filterfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Produkt
- Serviceanmodning
- Løsning

Noter om anvendelse

Dimensionen Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Historik: Produkt med særlig prissætning

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Særlige prissætningsanmodninger giver partnere og varemærkeejere mulighed for at udføre et sæt forretningsprocesser, hvor en partner anmoder en varemærkeejere om en lavere pris på et produkt (af forskellige årsager så som svar på en konkurrerende handel eller generelle nedadgående pristendenser).

Emneområdet giver dig mulighed for at udføre historisk analyse og rapportere på særlige prissætningsanmodninger og produkter med særlig prissætning, så du kan vurdere partnerperformance. Du kan bruge metrikker og oplysninger, så som autoriserede prisreduktioner til hvert produkt, hver partner og hvert kvartal, til at måle rabateffektiviteten og produktperformance i kanalen.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Dato (på basis af startdato for den særlige prissætningsanmodning)
- Handelsregistrering
- Slutkunde
- Sidst godkendt af
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto
- Produkt
- Produktkategori
- Særlig prissætningsanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Produkt med særlig prissætning
 - Metrikker: Produkt med særlig prissætning efter autorisationsdato
 - Antal særlige prissætningsanmodninger (autorisationsdato)
 - Autoriseret beløb (autorisationsdato)
 - Autoriseret beløb (autorisationsdato) (000)
 - Anmodet beløb (autorisationsdato)
 - Anmodet beløb (autorisationsdato) (000)
 - Gns. autoriseret beløb (autorisationsdato)
 - Gns. anmodet beløb (autorisationsdato)
 - Gns. mængde (autorisationsdato)
 - Mængde (autorisationsdato)
 - Metrikker: Produkt med særlig prissætning efter afsendelsesdato
 - Antal særlige prissætningsanmodninger (afsendelsesdato)
 - Autoriseret beløb (afsendelsesdato)
 - Autoriseret beløb (afsendelsesdato) (000)
 - Anmodet beløb (afsendelsesdato)
 - Anmodet beløb (afsendelsesdato) (000)
 - Gns. autoriseret beløb (afsendelsesdato)

Rapporter

- Gns. anmodet beløb (afsendelsesdato)
- Gns. mængde (afsendelsesdato)
- Mængde (afsendelsesdato)
- Antal særlige prissætningsanmodninger
- Autoriseret beløb
- Autoriseret beløb (000)
- Anmodet beløb
- Anmodet beløb (000)
- Gns. autoriseret beløb
- Gns. anmodet beløb
- Gns. autoriseret omkostning
- Gns. autoriseret rabatprocent
- Gns. maks. vejl. salgspris
- Gns. købsomkostning
- Gns. mængde
- Gns. anmodet omkostning
- Gns. anmodet rabatprocent
- Gns. anmodet videresalgpris
- Gns. foreslået videresalgpris
- Mængde
- Autoriseret beløb for et kvartal siden
- Autoriseret beløb for et kvartal siden (000)
- Anmodet beløb for et kvartal siden
- Anmodet beløb for et kvartal siden (000)
- Mængde for et kvartal siden

Noter om anvendelse

Ingen

Analyseemneområdet Analyse af sporing af anvendelse

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand. Adgang til emneområdet kræver privilegiet Sporing af anvendelse. Administratorbrugerrollen tildeles som standard dette privilegium.

Forretningsformål

Dette emneområde gør det muligt for brugere med privilegiet Sporing af anvendelse at analysere anvendelsen af Oracle CRM On Demand inden for dit firma. Firmaer kan analysere anvendelsen af følgende applikationsområder i Oracle CRM On Demand:

- Anvendelse af applikation
- Brugertilegnelse
- Opsætning og konfiguration

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Indhold
- Dato
- Objekttype
- Bruger
- Historik: Brugerlogon

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet og de felter, som de lagres til, er følgende:

I følgende tabel vises præstationsmetrikker i Analytics. Disse metrikker repræsenterer forespørgselspræstation.

Metrik	Bruger	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal anmodninger	Ja	Ja	Ja	Antal anmodninger efter rapportnavn og instrumentbrætnavn efter uge. Hvis en rapport også er tilgængelig på et instrumentbræt,

Rapporter

				afspejler antallet af anmodninger til rapporten kun de anmodninger, hvor den blev kørt som en rapport. Da et instrumentbræt ofte indeholder mere end én rapport, medtages anmodninger, der er kørt i et instrumentbræt, ikke i det antal, der beregnes til rapporter.
Antal gange fejlet	Ja	Ja	Ja	Antal gange, som anmodninger fejlede efter rapport og instrumentbrætnavne efter uge.
Gns. responstid (s)	Ja	Ja	Ja	Gennemsnitlig responstid (i sekunder) til anmodninger.

I følgende tabel vises metrikker for anvendelse i applikation i Oracle CRM On Demand. Disse metrikker repræsenterer anvendelsen af forskellige applikationsobjekttyper, heriblandt hvor mange poster blev oprettet, opdateret og slettet. *Ja* i tabellen angiver, at metrikken er tilgængelig til feltet.

Metrik	Bruger	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal poster oprettet	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er oprettet efter objekt efter bruger efter måned
Antal poster opdateret	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er opdateret efter objekt efter bruger efter måned
Antal poster slettet	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er slettet efter objekt efter bruger efter måned

I følgende tabel vises præstationsmetrikker for sidevisning i Oracle CRM On Demand.

Metrik	Bruger	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal anmodninger	Ja	Ja	Ja	Antal anmodninger efter side efter uge
Gns. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Gennemsnitlig responstid (i millisekunder) til sidevisninger
Maks. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Maksimum responstid (i millisekunder) til sidevisninger
Min. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Minimum responstid (i millisekunder) til sidevisninger

BEMÆRK: Værdierne Maks. responstid og Min. responstid er kun tilgængelige til sidevisningsposter, som er indlæst, efter denne funktion blev tilgængelig. Sidevisningsposter, der er indlæst i Oracle CRM On Demand release 25 og ælder har NULL værdier, da disse data ikke blev registreret i de releases.

I følgende tabel vises opsætnings- og konfigurationsmetrikker. Disse metrikker er et snapshot af den seneste opsætning og konfiguration af Oracle CRM On Demand, som den var på tidspunktet for en gradvis opfriskning af data om sporing af anvendelse. Opsætnings- og konfigurationsmetrikkerne er entydige, da de ikke indsamles på noget dimensionsniveau.

Metrik	Beskrivelse
Antal administratorer	Antal administratorer, som er tildelt en hvilken som helst af følgende privilegier: Håndter firma, Håndter firma - Definer valutaer, Håndter firma - Nulstil alle adgangskoder, Håndter temaer, Håndter indhold, Håndter indhold - Håndter vedhæftninger og detaljesidebilleder, Håndter bøger, Håndter salgsområder, Håndter brugere, Håndter roller og adgang, Håndter brugere og adgang - Håndter delegerede brugere
Antal tildelingsregler	Antal tildelingsregler, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal bøger	Antal bøger, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal valutaer	Antal valutaer, der er aktiveret i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede felter	Antal tilpassede felter, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede objekter	Antal tilpassede felter, der er ibrugtaget i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede faner	Antal tilpassede webfaner, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal grupper	Antal grupper, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand
Antal sprog	Antal sprog, der er aktiveret i Oracle CRM On Demand
Antal produkter	Antal produkter, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal salgsprocesser	Antal salgsprocesser, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal salgsområder	Antal salgsområder, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand
Antal webapplerter	Antal webapplerter, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal weblinks	Antal weblinks, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal arbejdsgange	Antal arbejdsgange, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand

I følgende tabel vises metrikkerne for brugertilegnelse. Disse metrikker giver firmaer mulighed for at overvåge og analysere brugertilegnelsen af Oracle CRM On Demand-applikationen. Ja i tabellen angiver, at metrikken er tilgængelig til feltet.

Metrik	Bruger	Dato (måned)	Beskrivelse
Antal aktive brugere	Nej	Ja	Antal aktive brugere, der findes i

Rapporter

			applikationen
Antal dage siden sidste logon	Ja	Nej	Antal dage siden brugerens sidste logon
Antal delegerede brugere	Nej	Ja	Antal delegerede brugere, der findes i den måned
Antal licenser	Nej	Nej	Antal licenser, der er defineret i firmaprofilen
Antal samlede logon	Ja	Ja	Antal gange, som en bruger loggede på i løbet af en given måned. Hvis en bruger logger på tre gange på en dag, tælles det som 3 logon og føjes til den aktuelle måneds værdi.
Antal entydige logon	Ja	Ja	Antal entydige gange, som en bruger loggede på i løbet af en given måned. Hvis en bruger logger på tre gange på en dag, tælles det som 1 entydigt logon og føjes til den aktuelle måneds værdi.
Antal ikke-gennemførte logon	Ja	Ja	Antal ikke-gennemførte logon efter bruger efter måned
% logget på	Nej	Ja	Antal brugere, der loggede på i den måned, divideret med antallet af aktive brugere.
Gns. månedlig frekvens for logon	Nej	Ja	Antal entydige logon for en given måned divideret med antallet af brugere, der loggede på i den måned.

Noter om anvendelse

Dette emne indeholder noter om anvendelse.

Om data om sporing af anvendelse

Data om sporing af anvendelse i data warehouse opfriskes ugentlig fra oplysninger i Oracle CRM On Demand-applikationsdata. Opfriskning af data om sporing af anvendelse sker i weekender og følger ikke den natlige, gradvise opfriskning for resten af dataene.

Metrikker for sporing af anvendelse genberegnes kun for indeværende måned og forrige måneds data genberegnes ikke, medmindre ugen går til slutningen af måneden. Når f.eks. den gradvise opfriskning kører fredag d. 28. maj 2010, genberegnes metrikken for sporing af anvendelse for hele maj måned begyndende den 1. maj 2010. Når den gradvise opfriskning kører fredag d. 4. juni 2010, genberegnes sporingsmetrikkerne for både maj og juni, da den pågældende uge strak sig over maj og juni.

Metrikker for sporing af anvendelse opsummeres efter kalendermåneder. Selv om det er muligt at analysere disse metrikker efter et firmas regnskabskalendere, justeres de ikke med regnskabskalenderen for firmaer med ikke-standardkalendere. Der kan være nogen ujævnhed i definitionen af en regnskabskalender, især hvis du bruger en 4-4-5- eller 5-4-4-kalender eller en tilpasset kalender, hvor to kalendermåneder starter i én regnskabsperiode eller ingen kalendermåneder starter i en regnskabsperiode. I sådanne situationer kan sporingsmetrikkerne være opjusteret eller mangle til en given regnskabsperiode.

De fleste data om sporing af anvendelse indsamles på ugeniveau. Nogle brugertilegnelsesmetrikker indsamles ikke på ugeniveau. Alle opsætnings- og konfigurationsmetrikker indsamles ikke på ugeniveau. Da data om sporing af anvendelse indsamles på ugeniveau, kan de aggregeres efter måned, kvartal og år. Imidlertid giver det muligvis ingen resultater, hvis kørsel foretages på niveauer, der ligger lavere end ugeniveauet.

Om brugers logonhistorik

Data om brugers logonhistorik, der er ældre end 90 dage, slettes fortløbende fra Oracle CRM On Demand-applikationen. Funktionen Sporing af anvendelse kan således understøtte maksimalt 90 dages brugertilegnelsesmetrikker, når Oracle CRM On Demand-applikationen først opgraderes til denne release. Historikdata om brugertilegenelse bevares imidlertid i data warehouse for at understøtte historisk tendensanalyse af brugertilegnelsesmetrikker i Oracle CRM On Demand Analytics. Dataene bevares indtil den næste fulde opfriskning, også efter data er slettet fra Oracle CRM On Demand.

Metrikker for sporing af anvendelse

Metrikker for sporing af anvendelse indsamles efter ugekalender. Hvis du bruger en ikke-standardkalender, så som 5-4-4, 4-4-5 eller en tilpasset regnskabskalender, er det muligt, at en regnskabsmåned eller et regnskabskvartal har flere eller færre uger sammenlignet med andre regnskabsmåneder eller -kvarterer. Dine metrikker kan således forekomme lettere forhøjet eller reduceret til en given måned eller et givet kvartal. Denne virkemåde er forventelig, i tilfælde hvor firmaets metrikker ikke er fuldt ud justeret med dets definitioner af regnskabskalender, når de analyseres efter regnskabskalendermåneder og -kvarterer.

Indholdsdimension

Indholdsdimensionen er fælles for både præstationsmetrikker i Analytics og præstationsmetrikker for sidevisning.

For at rapportere på præstationsmetrikker i Analytics skal du bruge feltet Indholdskategori til at filtrere for følgende betingelse:

Indholdskategori = Analytics

Rapporter

For at rapportere på præstationsmetrikker for sidevisning skal du bruge feltet Indholdskategori til at filtrere for følgende betingelse:

Indholdskategori = Sidevisning

Når præstationsmetrikker for sidevisning analyseres, er kun følgende indholdsdimensioner tilgængelige: Indholdskategori og Indholdsnavn. Til præstation for sidevisninger repræsenterer værdien Indholdsnavn titlen på skærmbilledet. Til Analytics-præstation repræsenterer værdien Indholdsnavn rapport- eller instrumentbrætnavnet.

Brug feltet Indholdsdetaljer i indholdsdimensionen for at få vist stien til rapporterne i din analyse. Indholdsdetaljer vises kun, når indholdskategorien er sat til Analyse og til indhold med indholdstypen Delt rapport/personlig rapport. Formatet til rapportstierne er følgende:

- Sti til en brugers personlige mappe:

`/users/<User Login>`

Eksempel:

`/users/analytcsrto10#admin`

- Sti til firmas delte mappe:

`/shared/Company_<number>_Shared_Folder`

Eksempel:

`/shared/Company_9999_Shared_Folder`

- En integreret rapportsti har følgende suffiks:

`/_Emb`

Præstationsmetrikker i Analytics

Du kan ikke kombinere præstationsmetrikker i Analytics med nogen andre metrikker. Du kan ikke kombinere præstationsmetrikker for sidevisning med nogen andre metrikker. Disse to præstationsrelaterede metrikker lagres med forskellige detaljeniveauer, som er forskellige fra hinanden og fra alle andre metrikker. Præstationsmetrikker i Analytics indsamles på indholds-, bruger- og ugeniveau. Disse metrikker indsamles, hver gang hver rapport udføres af bruger, og de opsummeres på ugeniveau. Den gennemsnitlige responstid måles i sekunder.

I modsætning hertil indsamles præstationsmetrikker for sidevisning på dags- og ugeniveau. Disse metrikker indsamles, hver gang hver side vises, og de opsummeres på ugeniveau. Den gennemsnitlige responstid måles i millisekunder.

Præstationsmetrikker i Analytics kan rapportere metrikker efter individuelle brugere. Præstation for sidevisning er imidlertid kun på firmaniveau. De fleste sidevisninger har en titel, men til sidevisninger med manglende titler rapporteres præstationsmetrikken som *Andre*. Præstationsmetrikker i Analytics inkluderes til fælles og personlige instrumentbrætter, men inkluderes ikke til dynamiske forespørgsler. Indholdsnavne til både sidevisning og Analytics viser metrikker, der er baseret på firmaets standardsprog og standardobjektnavngivning. De understøtter ikke brugersprog eller objektomdøbning.

Begrænsninger i brugers logonhistorik

Dimensionen Historik: Brugerlogon angiver kilden til brugerlogon, så som interaktiv, webtjenester, mobil osv. Denne dimension har følgende begrænsninger:

- De eneste metrikker, der kan anvendes med Historik: Brugerlogon er følgende metrikkerne for brugertilegnelse.
 - Antal samlede logon
 - Antal ikke-gennemførte logon
- Kun den indeværende måneds data opdateres af en gradvis opfriskning.
- Historikdata for Logontype-kolonnerne opdateres ikke via en gradvis opfriskning.

BEMÆRK: Logontype-værdierne er kun tilgængelige til brugerlogonposter, der er indlæst, efter denne funktion blev tilgængelig. Historikposter over brugerlogon, der er indlæst i Oracle CRM On Demand release 29 og ældre har NULL værdier, da disse data ikke blev registreret i de releases.

Rapporteringsemneområdet Kontokontakter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relation mellem konti og kontakter. Du kan bruge det til at rapportere på alle kontakter, der er knyttet til en konto eller en kontakt, der deles af flere konti. Du kan ikke bruge emneområdet til at rapportere på konti, der ikke er knyttet til nogen kontakt, eller til at rapportere på kontakter, der ikke er linket til en konto. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. De første fem optimerede felter af hver felttype med valgte posttyper er tilgængelige. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med Optimerede tilpassede felter eller Optimerede tilpassede metrikker, såsom Konto - Optimerede tilpassede felter og Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik. Følgende posttyper har optimerede tilpassede felter og metrikker, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

- Konto
- Kontakt

Rapporteringsemneområdet Kontoomsætninger

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Analytics-emneområdet Kontoomsætning giver mulighed for at spore kontoomsætninger efter produkt, kategori, salgsområde og bruger.

Relationstype

Flere fakta

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontoomsætning
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Ejet af-bruger
- Produkt
- Produktkategori
- Kvote

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet

Rapporter

Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få flere oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for kontoomsætning:
 - Tilpassede metrikker til kontoomsætning
 - Antal produkter
 - Gns. antal produkter
- Kvotemetrikker:
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Se [Rapporteringsemneområdet Prognoser](#) (på side 1136) for at få flere oplysninger om kontoomsætningsmuligheder. I emneområdet Prognose kan du kombinere prognose-, kvote- og kontoomsætninger i en enkelt forespurgt rapport. Kvotemappedimensioner og -metrikker kan kun kombineres med Ejet af bruger-mappedimensioner og -metrikker.

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Konti

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver en oversigtsvisning over et firmas driftsmetrikker til sine konti. Kontoposttypen er den posttype, som du vil analysere. Du kan bruge emneområdet til at besvare grundlæggende spørgsmål om kontopræstation: Hvilke firmaer har det højeste antal serviceanmodninger? Hvilke firmaer har det største antal salgsmuligheder? Emneområdet gør det muligt at gruppere og konsolidere disse metrikker på et hvilket som helst niveau efter konto-, kontosalgsområde- og datodimensioner. En dybere analyse, der indebærer andre forretningsområder, kræver brug af andre emneområder.

Relationstype

Oversigt

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Oprettelsesdato

- Ejet af-bruger
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Omsætning
 - Omsætning (000)
 - Gns. omsætning
 - Lukket omsætning
 - Lukket omsætning (000)
 - Gns. lukket omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Potentiel omsætning
 - Gns. potentiel omsætning
 - Omsætning
 - Produktomsætning (000)
 - Lukket omsætning til produkt
 - Lukket omsætning til produkt (000)
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter

- Antal kontakter
- Antal salgsmuligheder
- Antal vundne
- Antal serviceanmodninger (SA'er)
- Antal annullerede SA'er
- Antal lukkede SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal ventende SA'er
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Antal kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Konti og konkurrenter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og konkurrentkonti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager konkurrentdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter, der viser alle konkurrenter til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og konkurrentkonti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én konkurrentkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer konkurrentkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

Rapporter

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontokonkurrent
- Kampagne
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger
- Relationskontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få flere oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Omsætning
 - Omsætning (000)
 - Gns. omsætning
 - Lukket omsætning

Rapporter

- Lukket omsætning (000)
- Gns. lukket omsætning
- Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
- Potentiel omsætning
- Gns. potentiel omsætning
- Omsætning
- Produktomsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Lukket omsætning til produkt (000)
- Antal konti
- Antal konti med salgsmuligheder
- Antal aktiviteter
- Antal kontakter
- Antal salgsmuligheder
- Antal vundne
- Antal serviceanmodninger (SA'er)
- Antal annullerede SA'er
- Antal lukkede SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal ventende SA'er
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Antal kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Konti og partnere

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og partnerkonti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager partnerdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter, der viser alle partnere til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og partnerkonti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én partnerkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer partnerkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Rapporter

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Konto
- Kontopartner
- Kampagne
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger
- Relationskontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne

1082 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Omsætning
 - Omsætning (000)
 - Gns. omsætning
 - Lukket omsætning
 - Lukket omsætning (000)
 - Gns. lukket omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Potentiel omsætning
 - Gns. potentiel omsætning
 - Omsætning
 - Produktomsætning (000)
 - Lukket omsætning til produkt
 - Lukket omsætning til produkt (000)
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal aktiviteter
 - Antal kontakter
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er

Rapporter

- Antal ventende SA'er
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Antal kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Konti og relaterede konti

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af mange-til-mange-relationerne mellem konti og relaterede konti. Emneområdet er næsten identisk med kontoemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager dimensionen for relateret konto, som er en mange-til-mange-relation til kontoposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter, der viser alle relaterede konti til en konto. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og relaterede konti, kan konti, der ikke har en tilknytning til mindst én relateret konti, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer den relaterede kontorelation, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder

- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto

Rapporter

- Kampagne
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger
- Relateret konto
- Relationskontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Omsætning
 - Omsætning (000)
 - Gns. omsætning
 - Lukket omsætning
 - Lukket omsætning (000)
 - Gns. lukket omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Potentiel omsætning
 - Gns. potentiel omsætning
 - Omsætning
 - Produktomsætning (000)
 - Lukket omsætning til produkt

- Lukket omsætning til produkt (000)
- Antal konti
- Antal konti med salgsmuligheder
- Antal aktiviteter
- Antal kontakter
- Antal salgsmuligheder
- Antal vundne
- Antal serviceanmodninger (SA'er)
- Antal annullerede SA'er
- Antal lukkede SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal ventende SA'er
- Gns. åben SA-alder
- Gns. dage til lukning af SA
- Antal kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Aktiviteter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af et udvalg af aktivitetsmetrikker efter aktivitets-, konto-, salgsmuligheds-, kundeemne-, kampagne-, kontakt-, serviceanmodnings- og datodimensioner. Da emneområdet repræsenterer hver enkelt aktivitetsbegivenhed og interaktion i forbindelse med disse posttyper, er emneområdet på det laveste detaljeniveau, hvilket betyder, at aktivitetsfaktatabellen, der fastlægger dette emneområde, kan være den største. Emneområdet giver dig mulighed for at konsolidere og analysere aktivitetsmetrikker med den største-gruppe dimensioner. Emneområdet er et emne med flere fakta, der tillader rapportering af brugerkvoter i relation til aktivitetsmetrikker.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning
- Kvote

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Aktivitetsmetrikker
 - Antal aktiviteter

Rapporter

- Antal åbne aktiviteter
- Antal konti med aktiviteter
- Antal lukkede aktiviteter
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto, Aktivitet, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Avancerede tilpassede objekter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver mulighed for at analysere avancerede tilpassede objekter.

Området Avancerede tilpassede objekter er et specialiseret emneområde, der muliggør rapportering af en-til-mange og mange-til-en-relation mellem tilpasset objekt 4 til og med 25 og forudgenererede objekter, heriblandt tilpasset objekt 1, 2 og 3. Da området Avancerede tilpassede objekter forener rapportering af alle objekter under et enkelt emneområde, er det nødvendigt at medtage en bestemmende metrik til rapporten som en hjælp til at vælge en relationssti mellem de objekter, der medtages i rapporten. Når to eller flere dimensioner findes i en rapport, kræver Oracle CRM On Demand-analyser en metrik for at relatere dimensionerne. Hvis rapporten ikke omfatter en metrik, vælger Oracle CRM On Demand-analyser én vilkårligt. Rapportering af mange-til-mange-relationen er ikke muligt vha. dette emneområde, da det ikke direkte understøttes af Oracle CRM On Demand til tilpasset objekt 4 til og med 25.

Mange-til-mange-relationen implementeres kun til tilpasset objekt 1, 2 og 3 og konto, kontakt, serviceanmodning og salgsmulighed i Analytics. Det er således kun muligt at rapportere på en-til-mange-relationen mellem tilpasset objekt 1, 2 og 3 og disse objekter. Det er ikke muligt at rapportere på en-til-mange-relationen mellem tilpasset objekt 1, 2 og 3 og aktiviteter, aktiver, kundeemner og produkter.

Relationstype

Forenet

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter

med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Allokering
- Kampagne
- Krav
- Kontakt
- Dækning
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2

Rapporter

- Tilpasset objekt 3
- Tilpasset objekt 04
- Tilpasset objekt 05
- Tilpasset objekt 06
- Tilpasset objekt 07
- Tilpasset objekt 08
- Tilpasset objekt 09
- Tilpasset objekt 10
- Tilpasset objekt 11
- Tilpasset objekt 12
- Tilpasset objekt 13
- Tilpasset objekt 14
- Tilpasset objekt 15
- Tilpasset objekt 16
- Tilpasset objekt 17
- Tilpasset objekt 18
- Tilpasset objekt 19
- Tilpasset objekt 20
- Tilpasset objekt 21
- Tilpasset objekt 22
- Tilpasset objekt 23
- Tilpasset objekt 24
- Tilpasset objekt 25
- Skade
- Finansielt konto
- Finansielt kontoindehaver
- Finansielt kontobeholdning
- Finansielt plan
- Finansielt produkt
- Finansielt transaktion
- Husstand
- Forsikringsgenstand
- Lagerperiode

- Involveret part
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Partner
- Police
- Policeindehaver
- Portefølje
- Produkt
- Prøvelager
- Prøvetransaktion
- Serviceanmodning
- Løsning
- Transaktionselement

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Allokering
- Kampagne
- Krav
- Kontakt
- Dækning
- Tilpassede objekter 1-25
- Skade
- Finansiell konto
- Finansiell kontoindehaver
- Finansiell kontobeholdning

Rapporter

- Finansiell plan
- Finansielt produkt
- Finansiell transaktion
- Forsikringsgenstand
- Lagerperiode
- Involveret part
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Police
- Policeindehaver
- Prøvelager
- Prøvetransaktion
- Serviceanmodning
- Løsning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Antal konti
- Aktivitetsmetrikker
 - Antal konti med aktiviteter
 - Antal aktiviteter
 - Antal lukkede aktiviteter
 - Antal åbne aktiviteter
- Allokeringmetrikker
 - Antal allokeringer
 - Gns. maks. mgd.allokering
 - Gns. maks. mgd. besøg
 - Gns. ordre efter
 - Sum maks. mgd.allokering
 - Sum maks. mgd. besøg
 - Sumordre efter

- Kampagnemetrikker
 - Antal konti til kampagne
 - Antal kampagner
 - Antal aktive kampagner
 - Antal fuldførte kampagner
 - Antal planlagte kampagner
 - Antal kontakter til kampagne
 - Antal kundeemner til kampagne
 - Antal salgsmuligheder til kampagne
 - Antal vundne for kampagne
 - Procent (%) af budget (definition: omkostning ganget med 100 og dernæst divideret med den budgetterede omkostning).
 - Procent (%) af kundeemnemål nået (definition: antal kundeemner ganget med 100 og dernæst divideret med kundeemnemålet).
 - Procent (%) af omsætningsmål nået (definition: lukket omsætning ganget med 100 og dernæst divideret med omsætningsmålet).
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed for kampagne
 - Gns. lukket omsætning for kampagne
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed for kampagne
 - Gns. omkostning pr. lukket salg (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal vundne).
 - Gns. omkostning pr. kundeemne (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal kundeemner).
 - Lukket omsætning for kampagne
 - Omkostning pr. lukket salg (definition: omkostning divideret med antal vundne).
 - Omkostning pr. kundeemne (definition: omkostning divideret med antal kundeemner).
 - Kundeemnekonverteringssats for kampagne
 - Salgsmulighedsomsætning for kampagne
 - Salgsmulighedssuccesrate for kampagne
 - Afkast (ROI)

- Kravmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Krav
 - Antal krav
 - Gns. ansvarsbeløb

Rapporter

- Gns. tabsbeløb
- Gns. antal skadede medarbejdere
- Gns. antal skadede personer
- Sumansvarsbeløb
- Sumtabsbeløb
- Sum af medarbejdere skadet
- Sum af personer skadet
- Kontaktmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Kontakt
 - Antal kontakter
- Metrikker for dækning
 - Tilpassede metrikker: Dækning
 - Antal dækninger
 - Gns. fradragsberettiget
 - Gns. individuel grænse
 - Gns. forsikret beløb
 - Gns. samlet grænse
 - Sum fradragsberettiget
 - Sum individuel grænse
 - Sum forsikret beløb
 - Sum samlet grænse
- Metrikker: Tilpasset objekt 1-25
 - Tilpassede metrikker: Tilpasset objekt 1-25
 - Antal tilpassede objekter 1-25
- Metrikker for skade
 - Tilpassede metrikker: Skade
 - Antal skader
 - Gns. overslagsbeløb
 - Gns. genstandsnr.
 - Sum overslagsbeløb
 - Sum genstandsnr.

- Metrikker for finansiel konto
 - Tilpassede metrikker: Finansiel konto
 - Antal finansielle konti
 - Gns. saldo
 - Sumsaldo
- Metrikker for finansiel kontoindehaver
 - Tilpassede metrikker: Finansiel kontoindehaver
 - Antal finansielle kontoindehavere
- Metrikker for finansiel kontobeholdning
 - Tilpassede metrikker: Finansiel kontoindehaver
 - Antal finansielle kontobeholdninger
 - Gns. præstation
 - Gns. indkøbspris
 - Gns. mængde
 - Gns. værdi
 - Sum præstation
 - Sum indkøbspris
 - Summængde
 - Sumværdi
- Metrikker for finansiel plan
 - Tilpassede metrikker: Finansiel plan
 - Antal finansielle planer
- Metrikker for finansielt produkt
 - Tilpassede metrikker: Finansielt produkt
 - Antal finansielle produkter
 - Gns. aktuel pris
 - Sum aktuel pris
- Metrikker for finansiel transaktion
 - Tilpassede metrikker: Finansiel transaktion
 - Antal finansielle transaktioner
 - Gns. mængde
 - Gns. transaktionspris
 - Gns. værdi

Rapporter

- Summængde
- Sum transaktionspris
- Sumværdi

- Husstandsmetrikker
 - Tilpassede metrikker til husstand
 - Samlede kontaktaktiver
 - Gns. samlede aktiver
 - Gns. samlede aktiver (000)
 - Samlede aktiver
 - Samlede aktiver (000)
 - Samlede udgifter: Kontakt
 - Gns. samlede udgifter
 - Gns. samlede udgifter (000)
 - Samlede udgifter
 - Samlede udgifter (000)
 - Samlet kontaktindkomst
 - Gns. samlet indkomst
 - Gns. samlet indkomst (000)
 - Samlet indkomst
 - Samlet indkomst (000)
 - Samlede passiver: Kontakt
 - Gns. samlede passiver
 - Gns. samlede passiver (000)
 - Samlede passiver
 - Samlede passiver (000)
 - Samlet nettoværdi for kontakt
 - Gns. samlet nettoværdi
 - Gns. samlet nettoværdi (000)
 - Samlet nettoværdi
 - Samlet nettoværdi (000)
 - Samlede aktiver for husstand
 - Gns. samlede aktiver for husstand

- Gns. samlede aktiver for husstand (000)
 - Samlede aktiver for husstand
 - Samlede aktiver for husstand (000)
 - Samlede husstandsudgifter
 - Gns. samlede husstandsudgifter
 - Gns. samlede husstandsudgifter (000)
 - Samlede husstandsudgifter
 - Samlede husstandsudgifter (000)
 - Samlede husstandsindkomst
 - Gns. samlet husstandsindkomst
 - Gns. samlet husstandsindkomst (000)
 - Samlede husstandsindkomst
 - Samlede husstandsindkomst (000)
 - Samlet husstandsgæld
 - Gns. samlet husstandsgæld
 - Gns. samlet husstandsgæld (000)
 - Samlet husstandsgæld
 - Samlet husstandsgæld (000)
 - Samlet nettoværdi for husstand
 - Gns. samlet nettoværdi for husstand
 - Gns. samlet nettoværdi for husstand (000)
 - Samlet nettoværdi for husstand
 - Samlet nettoværdi for husstand (000)
 - Antal kontaktkundeemner
 - Antal kontaktserviceanmodninger
 - Antal kontakter
 - Antal husstande
 - Antal konsoliderede kontakter
 - Antal konsoliderede kundeemner
 - Antal konsoliderede serviceanmodninger
-
- Metrikker for forsikringsgenstand
 - Tilpassede metrikker: Forsikringsgenstand

Rapporter

- Antal forsikringsgenstande
- Gns. beløb
- Gns. sekvens
- Sumbeløb
- Sum sekvens
- Metrikker for lagerperiode
 - Tilpassede metrikker: Lagerperiode
 - Antal lagerperioder
- Metrikker for involveret part
 - Tilpassede metrikker: Involveret part
 - Antal involverede parter
- Kundeemnemetrikker
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal nye salgsmuligheder
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal vundne
 - Lukket omsætning for kundeemne
 - Forventet omsætning for kundeemne
 - Salgsmulighedsomsætning for kundeemne
- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Antal lukkede salgsmuligheder
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Gns. antal dage i stadie
 - Lukket omsætning

- Lukket omsætning (000)
- Forventet omsætning
- Forventet omsætning (000)
- Omsætning
- Omsætning (000)
- Partnermetrikker
 - Tilpassede metrikker: Partner
 - Antal partnere
- Metrikker for police
 - Tilpassede metrikker: Police
 - Antal policer
 - Gns. pålydende
 - Gns. modalpræmie
 - Gns. samlet præmie
 - Sum pålydende
 - Sum modalpræmie
 - Sum samlet præmie
- Metrikker for policeindehaver
 - Tilpassede metrikker: Policeindehaver
 - Antal policeindehavere
 - Gns. indehaverprocent
 - Sum indehaverprocent
- Porteføljemetrikker
 - Tilpassede metrikker: Portefølje
 - Antal porteføljer
 - Gns. kreditgrænse
 - Gns. pålydende værdi
 - Gns. lånebeløb
 - Gns. præmie
 - Gns. omsætning
 - Gns. samlet aktivværdi
 - Kreditgrænse
 - Pålydende værdi

Rapporter

- Lånebeløb
- Præmie
- Omsætning
- Samlet aktivværdi
- Metrikker for prøvelager
 - Tilpassede metrikker: Prøvelager
 - Antal prøvelagre
 - Gns. sidste fysiske optælling
 - Gns. primobeholdning
 - Gns. fysisk optælling
 - Gns. systemantal
 - Sum sidste fysiske optælling
 - Sum primobeholdning
 - Sum fysisk optælling
 - Sum systemantal
- Metrikker for prøvetransaktion
 - Tilpassede metrikker: Prøvetransaktion
 - Antal prøvetransaktioner
 - Gns. modtagne pakker
 - Gns. sendte pakker
 - Sum modtagne pakker
 - Sum sendte pakker
- Metrikker: Serviceanmodning
 - Tilpassede metrikker: Serviceanmodning
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal SA'er
 - Gns. dage til lukning af SA
 - Gns. åben SA-alder
- Metrikker: Løsning
 - Tilpassede metrikker: Løsning

- Antal godkendte-løsninger
- Antal forældede løsninger
- Antal publicerede løsninger
- Antal løsninger
- Metrikker for transaktionselement
 - Tilpassede metrikker: Transaktionselement
 - Antal transaktionselementer
 - Gns. linjenummer
 - Gns. mængde
 - Gns. afsendt mængde
 - Sum linjenummer
 - Summængde
 - Sum afsendt mængde

Noter om anvendelse

Porteføljedimensionen omfatter normalt ikke-finansielle aktiver, såsom køretøjer, medmindre administratoren specifikt har udeladt sådanne ikke-finansielle aktiver i porteføljelister vha. indstillingen Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på siden Firmaprofil.

Der kan forekomme rapporter uden resultater af flere årsager. En årsag er manglen på en metrik i rapporten. Rapporten skal indeholde mindst én metrik.

Du kan også få en rapport uden resultater, hvis du bruger tilpassede objekter, der ikke er direkte linket til hinanden. Hvis f.eks. et kontoobjekt er direkte knyttet til tilpasset objekt 4 og tilpasset objekt 5, kan du rapportere på tilknytningen mellem konto og tilpasset objekt 4 samt tilknytningen mellem konto og tilpasset objekt 5. Du kan imidlertid ikke rapportere på den kombinerede tilknytning mellem konto, tilpasset objekt 4 og tilpasset objekt 5, medmindre en direkte tilknytning mellem tilpasset objekt 4 og tilpasset objekt 5 er defineret i applikationen.

Forsættelse af eksempel ovenfor: Hvis et kontoobjekt er direkte knytte til tilpasset objekt 4, og tilpasset objekt 4 er direkte knytte til tilpasset objekt 5, kan du rapportere på tilknytningen mellem konto og tilpasset objekt 4 samt tilknytningen mellem tilpasset objekt 4 og tilpasset objekt 5. Du kan imidlertid ikke rapportere på den kombinerede tilknytning mellem konto, tilpasset objekt 4 og tilpasset objekt 5, medmindre en direkte tilknytning mellem konto og tilpasset objekt 5 er defineret i applikationen.

Dimensionerne Konto, Aktivitet, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Portefølge-dimensionen er ikke mappet til Tilpassede objekter 16-20. Den er mappet til Tilpassede objekter 1-15 og Tilpassede objekter 21-25.

Tilpassede felter til tilknyttet objekt

Et tilknyttet objekts tilpassede felter er ikke tilgængelige til brug i rapporter i rapporteringsemneområdet Avancerede tilpassede objekter. Hvis du f.eks. opretter et felt til et tilpasset objekt som et relateret felt til et andet tilpasset objekt, er det nye felt ikke tilgængeligt under hovedobjektmappen i rapporteringsemneområdet Avancerede tilpassede objekter. Det nye felt forbliver imidlertid tilgængeligt i det relaterede objekts mappe.

Emneområdet Avanceret tilpasset objekt og Financials og forsikringsgenstande

Emneområdet Avancerede tilpassede objekter giver dig mulighed for at rapportere om alle attributterne og metrikkerne for objekter, der findes i emneområdet. Det er også muligt at rapportere på tilknytningerne mellem disse objekter. Til et givet par objekter understøttes imidlertid kun én tilknytning i dette emneområde. F.eks.:

- Objektet Finansiell konto kan være et underordnet objekt til en konto, en afdeling og en finansiell institution. Kun kontoobjekttilknytningen kan imidlertid rapporteres.
- Objektet Finansiell konto kan være et underordnet objekt til en kontakt og en rådgiver. Kun kontaktobjekttilknytningen kan imidlertid rapporteres.
- Objektet Police kan være et underordnet objekt til en konto, et agentur og en forsikringsgiver. Kun kontoobjekttilknytningen kan imidlertid rapporteres.
- Objektet Police kan være et underordnet objekt til en kontakt, en agent og en forsikringsgivers assurandør. Kun kontoobjekttilknytningen kan imidlertid rapporteres.

Tilknytningen mellem de finansielle objekter og tilpassede objekter 1-25 og tilknytningen mellem forsikringsobjekterne og de tilpassede objekter 1-25 er ikke tilgængelig til rapportering fra emneområdet Avanceret tilpasset objekt.

Feltformater

I de finansielle dimensioner, forsikrings- og prøvedimensionerne er valuta- og datofelterne formateret på forhånd. Andre feltyper i de dimensioner, så som heltal og procent, er ikke formateret på forhånd. Du kan anvende tilpassede formater til disse felter. Dette formateringsstiltag påvirker følgende dimensioner og metrikker:

- Allokering
- Allokeringsmetrikker
- Krav
- Kravmetrikker
- Dækning
- Metrikker for dækning
- Skade
- Metrikker for skade
- Finansiell konto
- Metrikker for finansiell konto

- Finansiell kontoindehaver
- Metrikker for finansiell kontoindehaver
- Finansiell kontobeholdning
- Metrikker for finansiell kontobeholdning
- Finansiell plan
- Metrikker for finansiell plan
- Finansielt produkt
- Metrikker for finansielt produkt
- Finansiell transaksjon
- Metrikker for finansiell transaksjon
- Forsikringsgenstand
- Metrikker for forsikringsgenstand
- Involveret part
- Metrikker for involveret part
- Lagerperiode
- Metrikker for lagerperiode
- Police
- Metrikker for police
- Policeindehaver
- Metrikker for policeindehaver
- Prøvelager
- Metrikker for prøvelager
- Prøvetransaksjon
- Metrikker for prøvetransaksjon
- Transaksjonselement
- Metrikker for transaksjonselement

Rapporteringsemneområdet Vurderinger

Tilgjengelighet

Dette emneområde er tilgjengelig i alle utgaver av Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver realtidsanalyse af vurderingsanvendelsen og -resultaterne. Du kan få fuld synlighed af vurderingsfuldførelse, scoring og interaktion på de andre relaterede dimensioner, så som aktiviteter, kontakter og konti.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Vurdering
- Forretningsplan
- Kontakt
- Sidste ændringsdato
- Startdato
- Kundeemne
- Målsætning
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for vurdering
 - Svar
 - Antal kriteriesvar
 - Svar fuldført

- Svar ikke fuldført
- Kriterier
 - Antal scriptkriterier
 - Gns. antal scriptkriterier
 - Gns. kriteriescore
 - Kriteriescore
 - Maks. kriteriescore
 - Min. kriteriescore
- Script
 - Antal gange script er brugt
 - % fuldført
 - Faktisk scriptscore
 - Gns. faktisk scriptscore
 - Gns. tærskelscriptscore
 - Maks. faktisk scriptscore
 - Min. faktisk scriptscore
 - Tærskelscriptscore
- Vurderings-id

Noter om anvendelse

Du kan kun bruge vurderingsmetrikker sammen med dimensionen Vurderinger. Hvis nogle vurderingsmetrikker slettes, afspejler tidligere fuldførte vurderinger ikke sletningen, og resultaterne kan forekomme at være unøjagtige. Du skal inkludere mindst én metrik til rapporter, når du bruger dette emneområde. Hvis du ikke ønsker, at metrikken skal vises, kan du skjule den.

I dimensionen Vurderinger findes mapper til svar og kriterier. Felterne i de mapper har ingen skæringer med metrikkerne og frembringer således ingen værdier.

Dimensionerne Aktivitet og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Aktiver

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af aktivmetrikker efter konto-, aktiv-, produkt- og brugerdimensioner. Du kan spore aktiver og produkter, der blev solgt til en kunde eller et firma. Dette er et af de få emneområder, hvor synlighed af aktivposter er baseret på synlighed af de tilknyttede kontoposter.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktiv
- Ejet af-bruger
- Produkt

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktiv

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Aktivmetrikker
 - Antal aktiver
 - Gns. antal aktiver

Noter om anvendelse

Du kan analysere aktivmetrikkerne efter dimensionen Ejet af-bruger. Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Forretningsplanlægning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde giver mulighed for at se på konti, kontakter, salgsmuligheder og produkter inden for konteksten af forretningsplaner, målsætninger, plantyper, perioder, omsætningsmål og måleenheder. Det giver også mulighed for at gennemgå faktisk præstation sammenlignet med mål og målsætninger, der er etableret inden for forretningsplaner. Resultater kan kombineres med forespørgsler fra andre emneområder for at sammenligne resultaterne med de satte mål.

Relationstype

En til mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Bog
- Forretningsplan
- Kontakt
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3
- Kundeemne
- Målsætning
- Salgsmulighed
- Periode
- Plankonto
- Plankontakt
- Plansalgsmulighed
- Hovedpartnerkonto
- Produkt
- Serviceanmodning

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Metrikker

Listen over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
- Aktivitetsmetrikker
- Metrikker for forretningsplan
- Kontaktmetrikker
- Metrikker: Tilpasset objekt 1
- Metrikker: Tilpasset objekt 2
- Metrikker: Tilpasset objekt 3
- Kundeemnemetrikker
- Målsætningsmetrikker
- Salgsmulighedsmetrikker
- Partnermetrikker
- Periodemetrikker
- Metrikker for plankonto
- Metrikker for plankontakt
- Metrikker for plansalgsmulighed
- Metrikker: Serviceanmodning

Noter om anvendelse

Dette emneområde indeholder mange dimensioner, men du skal være forsigtig med ikke at blande dimensionerne vilkårligt. Ikke alle kombinationer af dimensioner giver brugbare resultater. I følgende liste vises den styrende objektdimension med fed og de dimensioner, som den kan kombineres med, for at give gyldige resultater.

- **Konto:** Målsætning, Plankonto
- **Aktivitet:** Forretningsplan, Målsætning
- **Forretningsplan:** Aktivitet, Målsætning, Partner, Periode, Plankonto, Plankontakt, Plansalgsmulighed, Produkt
- **Kontakt:** Målsætning, Plankontakt
- **Kundeemne:** Målsætning
- **Målsætning:** Konto, Aktivitet, Forretningsplan, Kontakt, Kundeemne, Periode, Produkt, Serviceanmodning
- **Salgsmulighed:** Målsætning, Plansalgsmulighed
- **Partner:** Forretningsplan
- **Periode:** Forretningsplan, Målsætning
- **Plankonto:** Konto, Forretningsplan

- **Plankontakt:** Forretningsplan, Kontakt
- **Plansalgsmulighed:** Forretningsplan, Salgsmulighed
- **Produkt:** Forretningsplan, Plankontakt
- **Serviceanmodning:** Målsætning

Bemærk: Når dimensioner blandes i en rapport, skal du sørge for også at medtage metrikker fra disse dimensioner, så Oracle CRM On Demand kan foretage de korrekte sammenføjninger. Hvis f.eks. den styrende dimension er Målsætning, og du vil bruge nogle kontaktfelter, skal du også medtage en målsætningsmetrik i forespørgslen. Du kan undertrykke udskrivning af metrikken, men den skal være med i forespørgslen.

Bogdimensionen gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter for konti og kontakter på et hvilket som helst niveau i boghierarkiet.

Dimensionerne Aktivitet og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Kampagner

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør omfattende analyse af kampagner efter kampagne-, bruger- og datodimensioner. Du kan analysere kampagneresultater, præstation og afkast (ROI). Det indeholder også metrikker som en hjælp til at løse problemer med at opnå kampagnemål og optimere fremtidige kampagner.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kampagne
- Dato
- Ejet af-bruger

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Kampagne har f.eks. feltet *Kampagnetype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kampagnetype*, som er den optimerede version af feltet *Kampagnetype*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få flere oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimension i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kampagnemetrikker
 - Antal kampagner
 - Antal planlagte kampagner
 - Antal aktive kampagner
 - Antal fuldførte kampagner
 - Antal konti til kampagne
 - Antal kontakter til kampagne
 - Antal kundeemner til kampagne
 - Antal salgsmuligheder til kampagne
 - Antal vundne for kampagne
 - Procent (%) af budget (definition: omkostning ganget med 100 og dernæst divideret med den budgetterede omkostning).
 - Procent (%) af kundeemnemål nået (definition: antal kundeemner ganget med 100 og dernæst divideret med kundeemnemålet).
 - Procent (%) af omsætningsmål nået (definition: lukket omsætning ganget med 100 og dernæst divideret med omsætningsmålet).
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed for kampagne
 - Omkostning pr. lukket salg (definition: omkostning divideret med antal vundne).
 - Gns. omkostning pr. lukket salg (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal vundne).
 - Omkostning pr. kundeemne (definition: omkostning divideret med antal kundeemner).
 - Gns. omkostning pr. kundeemne (definition: gennemsnitlig omkostning divideret med antal kundeemner).
 - Kundeemnekonverteringssats for kampagne
 - Lukket omsætning for kampagne
 - Salgsmulighedsomsætning for kampagne
 - Gns. lukket omsætning for kampagne
 - Salgsmulighedssuccesrate for kampagne
 - Afkast

Noter om anvendelse

Ingen

Rapporteringsemneområdet Relationer: Kontakt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af kontaktrelationer. Du kan analysere kontaktrelationer efter konto, kontakt og relateret kontakt. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Ejet af-bruger
- Relateret kontakt

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Emneområdet *Kontaktrelationer* rapporterer på mange-til-mange-relationer mellem kontakters relationer til andre kontakter. Du kan ikke bruge det til at rapportere mange-til-mange-relationer mellem konti og kontakter. Til mange-til-mange-relationer mellem konti og kontakter skal du bruge [analyseemneområdet Historik over kontokontakt](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontokontakt](#)" på side 980).

Rapporteringsemneområdet Kontakter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Du kan bruge dette emneområde til at rapportere på kontaktmetrikker efter kontakt-, konto-, kampagne-, ejede af bruger- og datodimensioner. Detaljeniveauet i emneområdet er én række til hver kontakt, der er oprettet i Oracle CRM On Demand. Vha. emneområdet kan du hurtigt besvare spørgsmål som følgende: Hvilke top 10-medarbejdere har det største antal kontakter? Hvilke konti har ingen kontakter? Hvilke er de største kampagner efter kontakter?

Relationstype

Simpel flere fakta

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontaktmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Kontakt
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Antal kontakter

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og konti

Dette emne dækker følgende rapporteringsemneområder:

- Tilpasset objekt 1 og konti
- Tilpasset objekt 2 og konti
- Tilpasset objekt 3 og konti

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Disse emneområder muliggør analyse af mange-til-mange-relation mellem konti og tilpasset objekt 1, 2 og 3. Kontoemneområdet replikeres og tilføjes med dimensionerne Tilpasset objekt 1, 2 og 3. Ofte omdesigner firmaer tilpasset objekt 1, 2 og 3 og vil rapportere på disse omdesignede objekter med konti. Da dette emneområde repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem konti og tilpasset objekt 1, 2 og 3, kan de konti, der ikke har en tilknytning til mindst en forekomst af tilpasset objekt 1, 2 og 3, ikke rapporteres vha. disse emneområder.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Disse emneområder har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Tilpasset objekt
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Sidste kontaktdato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Sidste kontaktdato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til disse emneområder er følgende:

- Kontometrikker
 - Tilpassede metrikker: Konto
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Omsætning
 - Omsætning (000)
 - Gns. omsætning
 - Lukket omsætning
 - Lukket omsætning (000)
 - Gns. lukket omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).
 - Antal konti
 - Antal konti med salgsmuligheder
 - Antal kontakter
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal annullerede SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal åbne SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og kontakter

Dette emne dækker følgende rapporteringsemneområder:

- Tilpasset objekt 1 og kontakter
- Tilpasset objekt 2 og kontakter
- Tilpasset objekt 3 og kontakter

Tilgængelighed

Disse emneområder er tilgængelige i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Disse emneområder muliggør analyse af mange-til-mange-relation mellem kontakter og tilpasset objekt 1, 2 og 3. Kontaktemneområdet replikeres og tilføjes med dimensionerne Tilpasset objekt 1, 2 og 3. Ofte omdesigner firmaer tilpasset objekt 1, 2 og 3 og vil rapportere på disse omdesignede objekter med kontakter. Da dette emneområde repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem kontakter og tilpasset objekt 1, 2 og 3, kan de kontakter, der ikke har en tilknytning til mindst en forekomst af tilpasset objekt 1, 2 og 3, ikke rapporteres vha. disse emneområder.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Disse emneområder har følgende dimensioner:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Tilpasset objekt
- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Sidste kontaktdato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Sidste kontaktdato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne

Rapporter

- Kontakt
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til disse emneområder er følgende:

- Kontaktmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Kontakt
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Antal kontakter

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og salgsmuligheder

Dette emne dækker følgende rapporteringsemneområder:

- Tilpasset objekt 1 og salgsmuligheder
- Tilpasset objekt 2 og salgsmuligheder
- Tilpasset objekt 3 og salgsmuligheder

Tilgængelighed

Disse emneområder er tilgængelige i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Disse emneområder muliggør analyse af mange-til-mange-relation mellem salgsmuligheder og tilpasset objekt 1, 2 og 3. Salgsmulighedsemneområdet replikeres og tilføjes med dimensionerne Tilpasset objekt 1, 2 og 3. Ofte omdesigner firmaer tilpasset objekt 1, 2 og 3 og vil rapportere på disse omdesignede objekter med salgsmuligheder. Da dette emneområde repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem salgsmuligheder

1126 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

og tilpasset objekt 1, 2 og 3, kan de salgsmuligheder, der ikke har en tilknytning til mindst en forekomst af tilpasset objekt 1, 2 og 3, ikke rapporteres vha. disse emneområder.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Disse emneområder har følgende dimensioner:

- Tilpasset objekt

Rapporter

- Konto
- Kampagne
- Lukkedato
- Åbningsdato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til disse emneområder er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Omsætning

- Forventet omsætning
- Lukket omsætning
- Omsætning (000)
- Forventet omsætning (000)
- Lukket omsætning (000)
- Antal salgsmuligheder
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal lukkede salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og serviceanmodninger

Dette emne dækker følgende rapporteringsemneområder:

- Tilpasset objekt 1 og serviceanmodninger
- Tilpasset objekt 2 og serviceanmodninger
- Tilpasset objekt 3 og serviceanmodninger

Tilgængelighed

Disse emneområder er tilgængelige i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Disse emneområder muliggør analyse af mange-til-mange-relation mellem serviceanmodninger og tilpasset objekt 1, 2 og 3. Serviceanmodningsemneområdet replikeres og tilføjes med dimensionerne Tilpasset objekt 1, 2 og 3. Ofte omdesigner firmaer tilpasset objekt 1, 2 og 3 og vil rapportere på disse omdesignede objekter med serviceanmodninger. Da dette emneområde repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem serviceanmodninger og tilpasset objekt 1, 2 og 3, kan de serviceanmodninger, der ikke har en tilknytning til mindst en forekomst af tilpasset objekt 1, 2 og 3, ikke rapporteres vha. disse emneområder.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Disse emneområder har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Tilpasset objekt
- Lukkedato
- Åbningsdato
- Ejet af-bruger
- Serviceanmodning

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til disse emneområder er følgende:

- Metrikker: Serviceanmodning
 - Tilpassede metrikker: Serviceanmodning
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal åbne SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter

Dette emne dækker følgende rapporteringsemneområder:

- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3

Tilgængelighed

Disse emneområder er tilgængelige i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Disse emneområder muliggør rapportering på metrikker til tilpasset objekt 1, 2 og 3 efter konto-, aktivitets-, kampagne-, kontakt-, kundeemne-, salgsmuligheds-, serviceanmodnings-, partner-, datodimensioner og dimensionerne Tilpasset objekt 1, 2 og 3. De giver mulighed for at analysere metrikker til tilpasset objekt 1, 2 og 3 efter forskellige relaterede objekter. Rapporteringen af tilpasset objekt 1, 2 og 3 er i øjeblikket kun tilgængelig i realtid. Brug kun disse emneområder, når du analyserer tilpasset objekt 1, 2 og 3.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Disse emneområder har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Oprettelsesdato
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Partner (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Serviceanmodning

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få

Rapporter

oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kampagne
- Kontakt
- Tilpasset objekt 1
- Tilpasset objekt 2
- Tilpasset objekt 3
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til disse emneområder er følgende:

- Metrikker: Tilpasset objekt
 - Tilpassede metrikker: Tilpasset objekt
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Antal tilpassede objekter

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto, Aktivitet, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Begivenheder

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Forretningsformål

Brug dette emneområde til at rapportere på begivenhed og relaterede dimensioner, så som bog, dato, inviterede, ejet af-bruger, produktkategori og produkt.

Relationstype

En til mange

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Bog
- Dato
- Begivenhed
- Inviterede
- Ejet af-bruger
- Produkt
- Produktkategori

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Begivenhed
 - Antal begivenheder
 - Antal inviterede
(Definition: Antal aktive inviterede, der ikke har en slettet status).
 - Budgetoverskud/mangel
(Definition: forskellen mellem begivenhedsbudgetter og begivenhedsomkostningen).
 - Budget: Begivenhed

Metrikken Begivenhedsbudget kommer fra dimensionen. Når kun Begivenhed-dimensionen bruges, er metrikken summen af værdien i dimensionsfeltet. Når andre dimensioner (især inviterede) bruges, beregnes metrikken imidlertid som budgetbeløbet divideret med antallet af inviterede.
 - Omkostning: Begivenhed
(Definition: Omkostningen pr. deltager til en begivenhed, som er den samlede omkostning af aktiviteterne for alle aktive deltagere, der er knyttet til en fuldført begivenhed divideret med antallet af deltagere).

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Dato
- Begivenhed

Noter om anvendelse

Ingen

Rapporteringsemneområdet Prognoser

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering på data, der er genereret af modulet Oracle CRM On Demand Forecast. Du kan også sammenligne prognosticeringsoversigten med de seneste salgsmulighedsdata i realtid efter konto-, salgsmuligheds-, bruger-, salgsmuligheds-, produkt-, dato- og brugerkvotedimensioner. Du kan oprette en præstationsrapport til et salgsteam, der viser pipelinedækning, kvoteopnåelse og prognosenøjagtighed. Det er også muligt for salgsmagere at overvåge de enkelte teammedlemmers præstation vha. brugerhierarkiet.

Relationstype

Flere fakta

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontoomsætning (se note 1)
- Konto - Salgsområde
- Bog
- Lukkedato (se note 2)
- Kontakt
- Prognose
- Prognosedato (se note 3)
- Salgsmulighed (se note 4)
- Salgsmulighed - Produktomsætning (se note 4)
- Ejet af-bruger
- Produkt

Rapporter

- Produktkategori
- Kvote

Note 1: Du kan ikke kombinere dimensionen Kontoomsætning med dimensionerne Salgsmulighed eller Salgsmulighedsprodukt.

Note 2: Til kvoter er lukkedatoen den første dag i måneden til kvoteperioden. Til prognoser er lukkedatoen lukkedatoen for de salgsmuligheder, der findes i prognose-snapshots. Til salgsmuligheder er lukkedatoen salgsmulighedens lukkedato.

Note 3: Prognosedatoen er den dato, hvor prognosen blev kørt. En salgsmulighed kan findes i flere prognoser.

Note 4: Salgsmulighed og Salgsmulighed - Produktomsætning kan kun knyttes til metrikkerne Salgsmulighed og Salgsmulighed - Produktomsætning.

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for kontoomsætning
 - Antal produkter
 - Gns. antal produkter
- Prognosemetrikker
 - Mine kontoomsætninger
 - Min kontoomsætning
 - Mine kontaktomsætninger
 - Min kontaktomsætning
 - Mine salgsmuligheder
 - Min salgsmulighedsomsætning
 - Mine produktomsætninger

- Min produktomsætning
- Mine produkter
 - Lukket mængde
 - Lukket omsætning
 - Forventet omsætning
 - Prognosticeret mængde
 - Pipelinemængde
- Teamoversigt
 - Prognose
 - Lukket omsætning
 - Pipeline
 - Bedste tilfælde
- Teams produktoversigt
 - Lukket mængde
 - Prognosticeret mængde
 - Pipelinemængde
 - Lukket omsætning
 - Forventet omsætning
- Lukket omsætning
- Pipeline
- Prognose
- Forventet omsætning
- Bedste tilfælde
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi
- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Omsætning
 - Forventet omsætning

- Lukket omsætning
- Omsætning (000)
- Forventet omsætning (000)
- Lukket omsætning (000)
- Antal salgsmuligheder
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal lukkede salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Metrikker for produktomsætning fra salgsmulighed
 - Antal produkter
 - Gns. antal produkter

Noter om anvendelse

Følgende begrænsninger gælder:

- **Flere fakta.** Da emneområdet Prognoser er et emneområde med flere fakta, skal du sørge for, at der kun er én metrik som en del af en rapport.
- **Bogdimension.** Bogdimensionen og -hierarkiet muliggør gruppering af dataposter i bøger. De data, som du ser, styres imidlertid stadig af din synlighedstilstand i Analytics. Den virker kun med konto, kontoomsætning, salgsmulighed og salgsmulighed-produkt.
- **Hierarkier.** Alle hierarkier er begrænset til otte niveauer.
- **Omsætningsopdeling.** Når funktionen til omsætningsopdeling er konfigureret (se Opsætning af firmaprofil og globale standarder), afspejler prognoseoversigten opdelingen, men salgsmulighedsmetrikker i realtid gør ikke.
- **Kvotemetrikker.** Sammenligning af kvotemetrikker med andre metrikker er kun gyldig på månedsniveau og brugerniveau.
- **Tilpassede felter til prognoseoversigt.** Disse felter er ikke tilgængelige til rapportering. Den prognoseoversigt, der genereres af Oracle CRM On Demand indeholder konsoliderede totaler. Prognosemetrikkerne i rapporten giver derfor kun mening, hvis du ser dataene efter bruger. Visning af prognosemetrikker uden bruger bevirker, at værdien forekommer forkert.
- **Salgsmulighed og flere prognoser.** Samme salgsmulighed kan forekomme i flere prognoser. Prognosemetrikker skal derfor ses efter en bestemt dato vha. mekanismen til filtreret metrik. Hvis du ikke gør dette, kan prognosemetrikkerne forekomme forkerte.
- **Prognose- og brugerkvotemetrikker.** Dataene til omsætning er de samme som prognoseoversigtsdatoen, så alle salgsmuligheder forekommer at være på den første dag i måneden. Brugerkvoten sættes også til en månedlig periode og forekommer på den første dag i måneden. Af denne årsag giver rapporter, der medtager prognose- og brugerkvotemetrikker, kun mening, hvis dataene aggregeres for måneden eller på et højere niveau.

- **Brugerkvotemetrikker.** Synlighed af brugerkvotemetrikker kontrolleres vha. managersynlighed uanset brugerens synlighed. Det er således ikke muligt for brugere, som ikke er firmaadministratorer, at rapportere brugerkvoter sammen med salgsmulighedsmetrikker, når deres synlighed er sat til Teamsynlighed.
- **Brugers procentile prioritering.** Du kan ikke generere en brugers procentile prioritering uden at have adgang til alle de underliggende data.
- **Kalendermåned og flere prognoser.** Hver kalendermåned kan have flere prognoser. En rapport, der viser de samlede prognosemetrikker, skal således være kvalificeret efter en bestemt prognosedato.
- **Kvoteposter og omsætning.** Hvis din rapport med brugerkvote og salgsmulighedsomsætning i realtid ikke viser de forventede resultater, kan det skyldes, at der ikke er nogen poster, som har lukkedato for salgsmulighed i samme periode som kvoteposterne.
- **Månedlig prognose.** De månedlige prognoseoversigtstotaler er allerede konsolideret. En total for alle brugere giver således forkerte resultater. Hvis du vil indhente totalen på denne måde, skal du bruge omsætningsmetrikkerne i mappen Mine omsætninger.
- **Managersynlighed i Analytics.** Brug managersynlighed i Analytics, hvis prognosen kun omfatter personer, som rapporterer til dig.
- **Teamsynlighed i Analytics.** Brug teamsynlighed i Analytics, hvis personerne i prognosen, er en del af dit team. Hvis personerne i prognosen hverken findes i dit team eller rapporterer til dig, matcher visningen af salgsmulighed og salgsmulighedsprodukt ikke prognoseoversigten.
- **Prognosemetrikker.** Prognosemetrikkerne skal referere til en bestemt prognose. Brug FILTER-metrikfunktionen til at referere til metrikker efter prognosedato og prognosetype. Brug f.eks. FILTER-metrikfunktionen for at indhente prognoseværdien til en bestemt prognosedato, f.eks. 16. september 2009. Tilføj et yderligere filter for kun at hente værdierne til omsætningsprognose for salgsmulighed, da der er flere prognosetyper. F.eks.:

```
FILTER ("Forecast Metrics". "Forecast Revenue" USING ("Forecast Date.Date = date '2009-09-16' AND Forecast."Forecast Type" = 'Opportunity Revenue Forecast'))
```

Brug af FILTER-metrikfunktionen er ikke det samme som at føje et filter til rapporten. Hvis du tilføjer et rapportfilter for at filtrere efter prognosedato og prognosetype, får du ikke nogen værdier til brugerkvoten eller omsætning i realtid. Hvis du har flere kvoter defineret til hvert år, skal du bruge FILTER-metrikfunktionen til at referere til den specifikke kvoteværdi. F.eks.:

```
FILTER("Quota Metric". "Quota Value" USING (Quota."Quota Name" = 'Sal es'))
```

I dette eksempel indhenter FILTER-metrikfunktionen kvoteværdien til et specifikt kvotenavn (salg). Uden denne filtermetrik får du kun den samlede værdi af alle kvoterne.

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau. Bogdimensionen gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter for konti og kontakter på et hvilket som helst niveau i boghierarkiet.

Rapporteringsemneområdet Husstande

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør generering af rapporter om husstande til kontaktdimensionen. Dette emneområde gør det muligt for rådgivere og deres managere at besvare spørgsmål, så som følgende:

- Hvilke af mine klienter hører til hvilke husstande?
- Hvordan fordeler husstandsaktiverne sig i min forretningsbog mellem mine klienter?
- Hvilke er mine bedste husstande efter samlet aktivværdi?

Rapporteringsemneområdet Husstande har også en Portefølje-dimension, som kan bruges til at rapportere på oplysninger om tilknyttede porteføljer for husstandsstands-kontakter. Portefølje-dimensionen har en indirekte relation til husstande (via kontakter), og Portefølje-dimensionsattributterne kan således ikke bruges direkte til at analysere husstandsmetrikkerne. Du kan kombinere husstandsrapporter med porteføljerapporter for at give forbedret klientservice ved at se klienter som medlemmer af en husstand.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Kontakt
- Husstand
- Husstand: Kontakt
- Portefølje

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Husstandsmetrikker
 - Samlede aktiver for husstand
 - Samlede aktiver for husstand
 - Samlede aktiver for husstand (000)
 - Gns. samlede aktiver for husstand

- Gns. samlede aktiver for husstand (000)
- Samlede husstandsudgifter
 - Samlede husstandsudgifter
 - Samlede husstandsudgifter (000)
 - Gns. samlede husstandsudgifter
 - Gns. samlede husstandsudgifter (000)
- Samlede husstandsindkomst
 - Samlede husstandsindkomst
 - Samlede husstandsindkomst (000)
 - Gns. samlet husstandsindkomst
 - Gns. samlet husstandsindkomst (000)
- Samlet husstandsgæld
 - Samlet husstandsgæld
 - Samlet husstandsgæld (000)
 - Gns. samlet husstandsgæld
 - Gns. samlet husstandsgæld (000)
- Samlet nettoværdi for husstand
 - Samlet nettoværdi for husstand
 - Samlet nettoværdi for husstand (000)
 - Gns. samlet nettoværdi for husstand
 - Gns. samlet nettoværdi for husstand (000)
- Samlede kontaktaktiver
 - Samlede aktiver
 - Samlede aktiver (000)
 - Gns. samlede aktiver
 - Gns. samlede aktiver (000)
- Samlede udgifter: Kontakt
 - Samlede udgifter
 - Samlede udgifter (000)
 - Gns. samlede udgifter
 - Gns. samlede udgifter (000)
- Samlet kontaktindkomst
 - Samlet indkomst

- Samlet indkomst (000)
- Gns. samlet indkomst
- Gns. samlet indkomst (000)
- Samlede passiver: Kontakt
 - Samlede passiver
 - Samlede passiver (000)
 - Gns. samlede passiver
 - Gns. samlede passiver (000)
- Samlet nettoværdi for kontakt
 - Samlet nettoværdi
 - Samlet nettoværdi (000)
 - Gns. samlet nettoværdi
 - Gns. samlet nettoværdi (000)
- Tilpassede metrikker til husstand
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
- Antal konsoliderede kontakter
- Antal konsoliderede serviceanmodninger
- Antal konsoliderede kundeemner
- Antal kontakter
- Antal kontaktserviceanmodninger
- Antal kontaktkundeemner
- Antal husstande

Noter om anvendelse

Kontaktdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Porteføljedimensionen omfatter normalt ikke-finansielle aktiver, såsom køretøjer, medmindre administratoren specifikt har udeladt sådanne ikke-finansielle aktiver i porteføljelister vha. indstillingen Udelad køretøjs-/aktivposter fra porteføljekonti på siden Firmaprofil.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Kontakt har f.eks. feltet Kontakttype. Der er også et felt af typen Kode for kontakttype, som er den optimerede version af feltet Kontakttype. På lignende vis er der et felt af typen Oprettet dato UTC, som er den optimerede version af feltet Oprettet dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få flere oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimension i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kontakt

Rapporteringsemneområdet Kundeemner

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af kundeemnemetrikker efter konto, kontosalgsområde, kampagne, kontakt, dato, kundeemne, salgsmulighed, ejet af-bruger og hovedpartnerkonto. Dette emneområde indeholder metrikker til analysere af kundeemnekvalitet, kundeemnekonvertering og omsætning, der er knyttet til kundeemner.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Kontakt
- Dato
- Kundeemne
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Kundeemne
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kundeemnemetriker
 - Hierarki: Kontosalgsområde
 - Navn på salgsområde på øverste niveau
 - Navn på salgsområde på niveau 8
 - Navn på salgsområde på niveau 7
 - Navn på salgsområde på niveau 6
 - Navn på salgsområde på niveau 5
 - Navn på salgsområde på niveau 4
 - Navn på salgsområde på niveau 3
 - Navn på salgsområde på niveau 2
 - Navn på salgsområde på niveau 1
 - Antal kundeemner
 - Antal kvalificerede kundeemner
 - Antal afviste kundeemner
 - Antal arkiverede kundeemner
 - Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
 - Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
 - Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
 - Antal nye salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Lukket omsætning for kundeemne
 - Forventet omsætning for kundeemne
 - Salgsmulighedsomsætning for kundeemne

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

1148 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af salgsmuligheder efter konto-, salgsområde-, kampagne-, kontakt-, ejer- og datodimensioner. Emneområdet indeholder flere fakta, der omfatter salgsmuligheds- og kvotemetrikker. Salgsmulighedsmetrikker er defineret på det højeste detaljeniveau i dette emneområde og kan således analyseres efter alle mulige dimensioner. Kvotemetrikker er imidlertid på et lavere detaljeniveau og kan kun analyseres efter begrænsede dimensioner, heriblandt Dato (måned), Kvote, Ejer.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Lukkedato
- Åbningsdato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Hovedpartnerkonto
- Kvote
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne
- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Følgende er nøglemetrikkerne i dette emneområde:

- Omsætning (forventet og lukket)
- Antal salgsmuligheder (åbne og lukkede)
- Antal vundne
- Kvotebeløb

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed

- Indekseret valuta
- Gns. indekseret valuta
- Indekseret tal
- Gns. indekseret tal
- Omsætning
- Forventet omsætning
- Lukket omsætning
- Omsætning (000)
- Forventet omsætning (000)
- Lukket omsætning (000)
- Antal salgsmuligheder
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal lukkede salgsmuligheder
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Kvotemetrikker
 - Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Da kvotemetrikker ikke er defineret på Salgsmulighed-dimensionsniveauet, vises disse metrikker som tomme celler, når attributter for Salgsmulighed-dimension findes i rapporten.

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed indeholder forskellige metrikker. Før du vælger et af disse emneområder, skal du gennemgå de leverede metrikker i begge for at sikre, at du bruger det emneområde, der passer bedst til dine behov.

Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og konkurrenter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af mange-til-mange-relationerne mellem salgsmuligheder og konkurrentkonti. Emneområdet er næsten identisk med salgsmulighedsemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager konkurrentdimensionen, som er en mange-til-mange-relation til salgsmulighedsposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle konkurrenter til en salgsmulighed. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem salgsmuligheder og konkurrentkonti, kan salgsmuligheder, der ikke har en tilknytning til mindst én konkurrentkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer konkurrentkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Lukkedato
- Lukkedato
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedskonkurrent
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Relationskontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto

Rapporter

- Kampagne
- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Omsætning
 - Forventet omsætning
 - Lukket omsætning
 - Omsætning (000)
 - Forventet omsætning (000)
 - Lukket omsætning (000)
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal lukkede salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Gns. antal dage i stadie

Noter om anvendelse

Kontodimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og partnere

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af mange-til-mange-relationerne mellem salgsmuligheder og partnerkonti. Det er næsten identisk med salgsmulighedsemneområderne. Den eneste forskel er, at den medtager partnerkontodimensionen, som er en mange-til-mange-relation til salgsmulighedsposttypen. Vha. emneområdet kan du oprette rapporter for at vise alle partnere til en salgsmulighed. Da emneområdet repræsenterer mange-til-mange-relationen mellem salgsmuligheder og partnerkonti, kan salgsmuligheder, der ikke har en tilknytning til mindst én partnerkonto, ikke rapporteres vha. dette emneområde. De komplette attributter, der definerer partnerkontorelationen, og er tilgængelige til rapportering, omfatter følgende:

- Primær kontakt
- Rolle
- Omvendt rolle
- Startdato
- Slutdato
- Styrker
- Svagheder
- Kommentarer

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Lukkedato
- Åbningsdato
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedspartner
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Relationskontakt
- Salgsområde

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto

- Kampagne
- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Salgsmulighedsmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Salgsmulighed
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Omsætning
 - Forventet omsætning
 - Lukket omsætning
 - Omsætning (000)
 - Forventet omsætning (000)
 - Lukket omsætning (000)
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal åbne salgsmuligheder
 - Antal lukkede salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Gns. antal dage i stadie

Noter om anvendelse

Konto- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedskontakter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Du kan bruge dette emneområde til at rapportere på alle kontakter, der er knyttet til en salgsmulighed, eller en kontakt, der er knyttet til flere salgsmuligheder. I andre salgsmulighedsemneområder kan du kun rapportere på en salgsmuligheds primære kontakt. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Ingen.

Noter om anvendelse

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Rapporteringsemneområdet Salgsmulighed - Produktomsætninger

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af salgsmulighedsproduktomsætning efter konto, kontosalgsområde, kampagne, salgsmulighed, salgsmulighedsprodukt, ejet af-bruger, produkt og produktkategori. Da hver tilbagevendende produktomsætningspost kan have forskellig startdato, er detaljeniveauet til dette emneområde på det laveste niveau og indeholder én række til hver tilbagevendende produktomsætningspost inden for salgsmuligheden. Givet dette emneområdes detaljeniveau giver det størst fleksibilitet at konsolidere data på ethvert niveau i de understøttede dimensioner. Emneområdet indeholder også kvotedimensionen og metrikker, der gør det muligt at rapportere på både salgsmulighedsproduktomsætning og kvotemetrikker i samme rapport.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Konto - Salgsområde
- Kampagne
- Salgsmulighed
- Salgsmulighed - Produktomsætning
- Ejet af-bruger
- Primær kontakt
- Produkt
- Produktkategori
- Kvote

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kampagne
- Salgsmulighed

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for produktomsætning fra salgsmulighed
 - Antal produkter
 - Gns. antal produkter
- Kvotemetrikker

- Kvoteværdi

Noter om anvendelse

Dimensionerne Konto og Primær kontakt omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporter, der er lavet med dette emneområde, omfatter en summarisk indtægtspostrække til hver indtægtspost, der er vist i rapporten. Hvi du ikke ønsker, at de summariske indtægtspostrækker skal medtages i rapporten, skal du føje feltet Produktnavn til rapporten eller bruge [analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed](#) (på side 1034).

Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedsteam

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør rapportering af relationen mellem salgsmuligheder og salgsmulighedsteam. Brug dette emneområde til at forespørge efter teammedlemmer, der er involveret i en salgsmulighed. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange.

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Konto
- Salgsmulighed
- Salgsmulighedsteam
- Ejet af-bruger

Metrikker

Ingen.

Noter om anvendelse

Datasynlighed. Dette emneområde bruger altid tilstanden Teamsynlighed uanset de indstillinger, som du definerede i profilen. Af den årsag kan du altid rapportere på alle de salgsmuligheder, hvor du er ejeren eller et teammedlem.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Rapporteringsemneområdet Ordre

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Brug dette emneområde til at analysere ordre efter konto-, kontakt-, dato-, salgsmuligheds-, ejer- og produktdimensioner.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Dato
- Salgsmulighed
- Ordre
- Ejet af-bruger
- Produkt

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Antal ordre
- Mængde af ordrevarer

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Rapporter

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt
- Salgsmulighed
- Ordre
- Ejet af-bruger
- Produkt

Noter om anvendelse

Dette emneområde indeholder mange dimensioner, men du skal være forsigtig med ikke at blande dimensionerne vilkårligt. Ikke alle kombinationer af dimensioner og metrikker giver brugbare resultater.

- Metrikken 'Antal ordrer' gælder kun for dimensionen Ordre, som kan konsolideres efter direkte relation (Konto-, Kontakt-, Dato-, Salgsmulighed- og Ejer-dimensioner), men ikke efter Produkt-dimensionen, da der ikke er nogen direkte relation mellem Produkt- og Ordre-dimensionerne.
- Produkt-dimensionen er kun knyttet til ordrevare. Du kan stadig rapportere på produkt med ordredetaljer via Ordre-dimensionen.

Rapporteringsemneområdet Partnere

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Rapporteringsemneområdet Partnere giver mulighed for at analysere partnere og måle vigtige performancemetrikker, heriblandt antallet af kvalificerede kundeemner og samlet omsætning i salgsmulighedspipeline.

Relationstype

Oversigt

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Oprettelsesdato
- Ejet af-bruger
- Partner
- Salgsområde

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Partner
- Tilpassede metrikker: Partner

Rapporter

- Gns. indekseret valuta
- Gns. indekseret tal
- Indekseret valuta
- Indekseret tal
- Antal partnere
- Antal arkiverede kundeemner
- Antal annullerede serviceanmodninger (SA'er)
- Antal lukkede salgsmuligheder
- Antal lukkede SA'er
- Antal kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed
- Antal åbne salgsmuligheder
- Antal åbne SA'er
- Antal salgsmuligheder
- Antal ventende SA'er
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner
- Antal SA'er
- Antal vundne
- Gns. antal dage i stadie
- Gns. dage til lukning af SA
- Gns. åben SA-alder
- Lukket omsætning
- Lukket omsætning (000)
- Lukket omsætning for kundeemne
- Forventet omsætning for kundeemne
- Salgsmulighedsomsætning for kundeemne
- Omsætning
- Omsætning (000)

Noter om anvendelse

De tidligere metrikker er baseret på hovedpartnerkontoen for kundeemner, salgsmuligheder og serviceanmodninger.

Rapporteringsemneområdet Personaliseret indholdslevering

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde indeholder de oplysninger, der kræves af forskellige roller i en medicinalorganisation for bedre at forstå læger, uddybe indhold og levere den rigtige meddelelse til den rigtige person på det rigtige tidspunkt. En marketingmanager kan f.eks. analysere detaljeringstendenser, brochurepræstation og responser fra forskellige segmenter. Med disse oplysninger kan manageren revidere brochurer eller segmentere kundebasen igen og dernæst målrette aktiviteter mod kunder som relevant. En salgsmanager kan analysere detaljeringstendenser, idet der søges efter gode og dårlige performere i et salgsområde, og således coache teamet efter behov.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Meddelelsesrespons
- Meddelelsesplan
- Element i meddelelsesplan
- Produkt

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Kontometrikker
 - Antal konti
- Aktivitetsmetrikker
 - Antal konti med aktiviteter
 - Antal aktiviteter
 - Antal lukkede aktiviteter
 - Antal åbne-aktiviteter
- Kontaktmetrikker
 - Tilpassede metrikker: Kontakt
 - Gns. indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Antal kontakter
- Metrikker: Meddelelsesrespons
 - Tilpassede metrikker: Meddelelsesrespons
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret tal
 - Antal meddelelsesrespons
 - Gns. sekvensnr.
- Metrikker: Element i meddelelsesplan
 - Tilpassede metrikker: Element i meddelelsesplan
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret tal
 - Antal elementer i meddelelsesplan
 - Gns. sekvensnr.
- Metrikker: Meddelelsesplan

Rapporter

- Tilpassede metrikker: Meddelelsesplan
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret tal
- Antal meddelelsesplaner

Noter om anvendelse

Aktivitetsdimensionen omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Rapporteringsemneområdet Tilbud

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand. Objektet Tilbud skal provisioneres af en administrator.

Forretningsformål

Brug dette emneområde til at analysere tilbud efter konto-, dato- og ejerdimensioner.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Dato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Tilbud

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

1170 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Tilpassede metrikker: Tilbud
- Antal tilbud

Noter om anvendelse

Ingen.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet

Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Tilbud

Rapporteringsemneområdet Serviceanmodninger

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Du kan analysere serviceanmodninger efter konto-, kontakt-, serviceanmodnings-, bruger-, partner- og datodimensioner. Det hjælper dig med at måle og analysere vigtige præstationsmetrikker for organisationen til kundeserviceanmodning, heriblandt hvor længe serviceanmodninger har været åbne og den gennemsnitlige tid, det tager at lukke dem. Vha. disse præstationsmetrikker kan firmaet forbedre kundetilfredshed, medarbejderes produktivitet og reducere driftsomkostninger.

Relationstype

Simpel

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Lukkedato
- Åbningsdato
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto (kun tilgængelig i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Serviceanmodning

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Sidste kontaktdato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Sidste kontaktdato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for

Rapporter

at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt
- Serviceanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Serviceanmodning
 - Tilpassede metrikker: Serviceanmodning
 - Indekseret valuta
 - Gns. indekseret valuta
 - Indekseret tal
 - Gns. indekseret tal
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal åbne SA'er
 - Antal lukkede SA'er
 - Antal ventende SA'er
 - Antal annullerede SA'er
 - Gns. åben SA-alder
 - Gns. dage til lukning af SA

Noter om anvendelse

- Dimensionerne Konto, Kontakt og Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.
- Brug salgsmulighedsdimensionen til at analysere metrikker og attributter i salgsmuligheden til serviceanmodningsrelation.

Rapporteringsemneområdet Fælles aktiviteter

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af fælles aktiviteter efter konto-, kontakt- og brugerdimensioner. Da disse aktiviteter kan deles af en eller flere brugere i Oracle CRM On Demand kan du vha. dette emneområde rapportere på fælles aktiviteter. Aktiviteter, der ikke deles med mindst én bruger, kan ikke rapporteres vha. dette emneområde.

Relationstype

Mange-til-mange

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt
- Ejet af-bruger

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Aktivitet
- Kontakt

Metrikker

Ingen

Noter om anvendelse

Konto-, aktivitets- og kontaktdimensionerne omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Datasynligheden af aktivitetsposten styres ikke via bogtilknytningen til den aktivitetspost i dette emneområde. Du skal eje aktivitetsposten, eller den skal deles med dig, så du kan se aktivitetsposter i dette emneområde.

Rapporteringsemneområdet Løsninger

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

I dette emneområde kan du analysere løsninger efter produkt, produktkategori, serviceanmodning og udløbsdatodimensioner samt relationen mellem løsninger og deres tilknyttede serviceanmodninger. Du kan også analysere vigtige metrikker for løsning og relaterede serviceanmodninger, som hjælper firmaet med at evaluere løsninger status og effektivitet.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Udløbsdato
- Produkt
- Produktkategori
- Serviceanmodning
- Løsning

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Tilpassede metrikker: Løsning
 - Gns. indekseret valuta
 - Gns. indekseret tal
 - Indekseret valuta
 - Indekseret tal
- Antal løsninger
- Antal godkendte løsninger
- Antal publicerede løsninger
- Antal forældede løsninger
- Antal SA'er
- Antal åbne SA'er
- Antal lukkede SA'er

Noter om anvendelse

Dimensionen Produktkategori er en uafhængig dimension, der ikke styres via produkt i lighed med andre emneområder. Dette gøres specifikt for at matche den særlige virkemåde af brugerinterfacet Løsninger, hvor en produktkategori kan tildeles til en løsning uden en produktværdi.

Dimensionen Serviceanmodning omfatter et boghierarki, der gør det muligt at analysere metrikker og relaterede attributter på ethvert niveau.

Analyseemneområdet Produkter med særlig prissætning

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Særlige prissætningsanmodninger giver partnere og varemærkeejere mulighed for at udføre et sæt forretningsprocesser, hvor en partner anmoder en varemærkeejere om en lavere pris på et produkt (af forskellige årsager så som svar på en konkurrerende handel eller generelle nedadgående pristendenser).

Emneområdet giver dig mulighed for at udføre realtidsanalyse og rapportere på særlige prissætningsanmodninger og produkter med særlig prissætning, så du kan vurdere partnerperformance. Du kan bruge metrikker og oplysninger, så som autoriserede prisreduktioner til hvert produkt, hver partner og hvert kvartal, til at måle rabateffektiviteten og produktperformance i kanalen.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Dato
- Handelsregistrering
- Slutkunde (konto)
- Sidst godkendt af (bruger)
- Salgsmulighed
- Ejet af-bruger
- Hovedpartnerkonto
- Produkt
- Produktkategori
- Særlig prissætningsanmodning

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Produkt med særlig prissætning
 - Antal særlige prissætningsanmodninger

Rapporter

- Autoriseret beløb
- Autoriseret beløb (000)
- Anmodet beløb
- Anmodet beløb (000)
- Gns. autoriseret beløb
- Gns. anmodet beløb
- Gns. autoriseret omkostning
- Gns. autoriseret rabatprocent
- Gns. MSRP
- Gns. købsomkostning
- Gns. mængde
- Gns. anmodet omkostning
- Gns. anmodet rabatprocent
- Gns. anmodet videresalgspris
- Gns. foreslået videresalgspris
- Mængde

Noter om anvendelse

Dimensionen Slutkunde er dimensionen Konto. Dimensionen Sidst godkendt af er dimensionen Bruger.

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Rapporteringsemneområdet Køretøjer

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af køretøjsrelaterede metrikker efter køretøjs- og forhandlerdimensioner samt andre tilknyttede dimensionsobjekter, såsom konto, kontakt, dato, forhandler og produkt.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Konto
- Kontakt
- Dato
- Forhandler

Rapporter

- Produkt
- Køretøj

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker for køretøj
 - Tilpassede metrikker: Køretøj
 - Antal køretøjer

Noter om anvendelse

Optimerede tilpassede felter

Dette emneområde indeholder tilpassede felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede tilpassede felter findes i mapper, hvor navnet slutter med *Optimerede tilpassede felter* eller *Optimerede tilpassede metrikker*, så som *Konto - Optimerede tilpassede felter* og *Salgsmulighed - Optimerede tilpassede metrikker*. Numeriske tilpassede felter, så som dem med typen CUR, INT eller NUM, er tilgængelige som metrikker i mappen med optimerede tilpassede metrikker, hvis posttypen er det styrende objekt i et bestemt emneområde. F.eks. er posttypen Konto det styrende objekt i emneområdet Kontohistorik.

Følgende posttyper har optimeret dækning af tilpassede felter og metrikker i Oracle CRM On Demand Answers, og en eller flere af disse posttyper kan være til stede som dimensioner eller fakta i dette emneområde:

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Konto	Alle optimerede felter
Aktivitet	Alle optimerede felter
Vurdering	Alle optimerede felter
Kampagne	Alle optimerede felter
Kontakt	Alle optimerede felter
Tilpassede objekter 1-40	Kun alle optimerede felter i CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 og CO9
Kundeemne	Alle optimerede felter
Salgsmulighed	Alle optimerede felter
Salgsmulighedsteam	Første fem optimerede felter af hver type
Produkt	Alle optimerede felter

Posttype	Oracle CRM On Demand Answers Dækning
Omsætning	Alle optimerede felter
Serviceanmodning	Alle optimerede felter

Optimerede filtreringsfelter

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene Kode eller UTC. Dimensionen Kontakt har f.eks. feltet Tildelingsfilter 1. Der er også et felt af typen Kode for tildelingsfilter 1, som er den optimerede version af feltet Tildelingsfilter 1. På lignende vis er der et felt af typen Oprettet dato UTC, som er den optimerede version af feltet Oprettet dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få flere oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Konto
- Kontakt
- Dato
- Forhandler
- Køretøj

Ændring af rapporters udseende

Ved opsætning eller opdatering af rapporter kan du ændre rapporters visuelle udseende, også kaldet kosmetisk formatering. Du kan anvende kosmetisk formatering, kopiere og indsætte kosmetiske formateringsattributter og gemme en formateret rapport, der skal bruges som en typografiskabelon.

Afhængigt af det element, som du formaterer, viser dialogboksen forskellige indstillinger, så som skrifttype, celle og rammekontrollementer, baggrundsfarve, yderligere formateringsindstillinger, så som celledre margin, og tilpassede indstillinger for CSS-typografi til HTML.

Du kan ændre udseendet af:

- Kolonner og afsnit, så som baggrundsfarve og rammer
- Kolonner i tabeller
- Størrelse på titler

Du kan kopiere de kosmetiske formateringsattributter, som du vil anvende på et element, så som en kolonne i en tabel, og indsætte dem til et element af samme type, så som en anden kolonne i tabellen eller en kolonne i en anden tabel. Du kan også gendanne standardudseendet. Brug ikonerne øverst til højre i dialogboksene til at gøre det.

Visninger, der understøtter kopiering og indsættelse, omfatter tabel-, pivottabel- og diagramvisningerne.

Om lagring af rapporter som typografiskabeloner

Når du har tilpasset en rapports kosmetiske udseende og gemt den, kan du bruge den som en skabelon. Derved kan du anvende formateringen fra den gemte rapport på nye eller eksisterende rapporter.

Visninger, der understøtter brugen af en gemt rapport som en skabelon, omfatter tabel-, pivottabel- og diagramvisningerne.

Dette emne indeholder oplysninger om udførelse af følgende opgaver:

- Formatering af en rapports visuelle udseende
- Kopiering og indsættelse af en formateringsattribut
- Gendannelse af en attributs standardudseende
- Brug af en gemt rapport som en skabelon

Sådan formaterer du en rapports visuelle udseende

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Klik på Åbn-analyse i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Vælg den rapport, som du vil arbejde med, og klik dernæst på OK.
- 5 Åbn dialogboksen Kosmetisk formatering på siden Byg og se analyser ved at gøre et af følgende:
 - Klik på knappen Kolonneegenskaber, og klik dernæst på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber i trin 1.
 - Åbn dialogboksen Rediger format i trin 2 ved at gøre et af følgende:
 - Klik på knappen Formater visning til titel eller tabel.
 - Klik på knappen Egenskaber for pivottabelvisning i pivottabelvisningen og dernæst på knappen Indstil alternativt format.

BEMÆRK: I tabelvisningen kan du også klikke på knappen Formater kolonne og bruge fanen Værdiformat. I pivottabelvisningen kan du også klikke på knappen Egenskaber for afsnit og bruge fanen Egenskaber for afsnit.

Dialogboksen Kosmetisk format vises.
- 6 Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.

BEMÆRK: Denne indstilling er ikke tilgængelig til nogle elementer.
- 7 Konfigurer justering og baggrundsfarve i området Celle.

BEMÆRK: Den mest almindelige justering til tekst er venstrestillet. Den mest almindelige til numeriske data er højrestillet.

Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.

- 8 Foretag valg til cellens ramme-position, farve og typografi i området Ramme.

TIP: Du kan vælge eller fravælge tilpassede rammer ved at klikke på øverste, nederste, venstre og højre ramme nær rullelisten Position.

- 9 Klik på Yderligere formateringsindstillinger for at formatere spatiering i cellen, og angiv værdier til bredde og højde af celleindhold samt plads over, under, til venstre for og til højre for indholdet.

Værdier angives i pixel.

- 10 Foretag valg i området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi for at tilsidesætte typografi og klasselementer, der er angivet i Oracle CRM On Demand:

a Klik på de indstillinger, som du vil bruge.

b Angiv placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.

BEMÆRK: De avancerede formateringsindstillinger til typografi er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.

- 11 Klik på OK.

Sådan kopierer og indsætter du en formateringsattribut

- 1 Gå til det element, hvis formatering du vil kopiere, f.eks. en række, kolonne eller tabelcelle, på siden Byg og se analyse.
- 2 Klik på knappen Kopier formatering i dialogboksen Kosmetisk formatering, og klik dernæst på Annuller for at lukke dialogboksen Kosmetisk formatering.
- 3 Gå til det element, hvor du vil indsætte formateringen.
- 4 Klik på knappen Indsæt-formatering i dialogboksen Kosmetisk formatering, og klik dernæst på OK for at udføre ændringerne.

Sådan gendanner du standardudseendet

- Åbn dialogboksen Kosmetisk formatering til elementet, og klik dernæst på knappen Ryd formatering.

Når du tilføjer visningen, kan du til nogle visningstyper bruge en gemt rapport som en skabelon, som beskrevet i følgende procedure.

Sådan bruger du en gemt rapport som en skabelon

- 1 Gå til Trin 2: Opret layout på siden Byg og se analyse.
- 2 Klik på Tilføj visning, og vælg den ønskede visning.

- 3 Klik på knappen Importer visningsformatering fra en anden analyse øverst i arbejdsområdet:



Bemærk: Du kan importere formatering fra rapporter, der har formater fra trin 2 (Oprettelse af layout). Formatering fra trin 1 (Definition af kriterier) kan ikke importeres.

- 4 Naviger til den gemte rapport i dialogboksen Importer gemt format, og klik på OK.
- 5 Klik på linket Gemte resultater eller på knappen Gennemgå analyser.

Brug af optimerede filtreringsfelter

Optimerede felter slutter med ordene *Kode* (til valglister) eller *UTC* (Coordinated Universal Time) til dato/klokkeslætsfelter. Brug af det optimerede felt i filtret forbedrer rapportpræstationen.

Kodefelter i filtre

Kodefelter lagrer valglister-værdier i den sproguafhængige kode (LIC) til flersprogede valglister. I Oracle CRM On Demand håndterer du flere sprog vha. sproguafhængige koder og individuelle angivelser til hvert sprog. Et statusfelt kan f.eks. være implementeret på følgende måde til sprog-værdien med status Aktiv.

Sprog	Værdi	Sproguafhængig kode
Engelsk	Aktiv	Aktiv
Fransk	Actif	Aktiv
Tysk	Aktiv	Aktiv
Spansk	Activo	Aktiv

Du opretter et filter til feltet Statuskode (den optimerede version af feltet Status) og til LIC-værdien (i dette tilfælde Aktiv) for at filtrere aktive konti. Uanset det sprog, som du bruger, forbedrer forespørgsel efter LIC-værdien rapportpræstationen, da et ekstra trin ikke er påkrævet for at forespørge efter andre sprog.

Visning af LIC-værdierne til en valgliste

Brug følgende procedure for at få vist LIC-værdierne til en valgliste.

Sådan får du vist LIC-værdierne til en valgliste

- 1 Klik på det globale link Admin. i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Applikationstilpasning i afsnittet Applikationstilpasning.
- 3 Klik på linket til den påkrævede posttype i afsnittet Opsætning af posttyper.

- 4 Klik på *posttypes* Feltopsætning i afsnittet Feltstyring.
- 5 Klik på et af Rediger valglister-linkene til det ønskede valglisterfelt på siden Felter.
LIC-værdierne findes i Id-kolonnen.

UTC-felter i filtre

Når du bruger UTC-felter, konverteres de ikke til firma- eller brugertidszoner, og de forbedrer således rapportpræstationen. Præstation forbedres yderligere, når dato/klokkeslætsfelterne indekseres i databasen. Du kan undertrykke disse felter i rapporterne og i stedet bruge de felter, der har justerede tidszoner.

Om hierarkier

Nogle dataobjekter, så som konto, bog, salgsmulighed og salgsområde, understøtter en hierarkisk (træ)struktur. Salgsområdehierarkiet vises f.eks. i flere emneområder og bruges normalt til at lagre oplysninger om salgsområde. Oracle CRM On Demand understøtter 10 hierarkiniveauer. F.eks. kan et salgsområdehierarki, der er implementeret til et firma i USA, have denne slags struktur:

- Øverste niveau er sat til USA.
- Niveau 8 har følgende angivelser: Northeast, South, Midwest og West.
- Niveau 7 har underangivelser, f.eks. har Nordøst-salgsområdet: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island og Connecticut.
- Niveau 6 har flere underangivelser. F.eks. har Massachusetts-angivelsen: Boston, Cape Cod, Eastern Massachusetts og Western Massachusetts.
- Niveau 5 opdeler de foregående salgsområder yderligere. F.eks. har Cape Cod-salgsområdet: Lower Cape, Outer Cape, Hyannis og Barnstable.
- Niveau 4 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 3 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 2 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 1 bruges ikke i dette eksempel.

Det tidligere hierarki mere komprimeret, som vist i følgende tabel. Det maksimale antal hierarkiniveauer, der understøttes, er 10. Hvis et hierarki har mindre end ti niveauer, gentages værdierne på laveste niveau således til de niveauer (Hyannis til niveau 5 til og med niveau 1). Denne funktion gør det muligt at rapportere på relaterede metrikker på et hvilket som helst niveau i hierarkiet.

Navn på salgsområde på øverste niveau	USA
Navn på salgsområde på niveau 8	Northeast
Navn på salgsområde på niveau 7	Massachusetts

Navn på salgsområde på niveau 6	Cape Cod
Navn på salgsområde på niveau 5	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 4	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 3	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 2	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 1	Hyannis

I brugerinterfacet findes hierarkiattributterne i en undermappe under hoveddimensionsmappen, så som konto, salgsområde osv. Alle angivelserne vises i alfabetisk rækkefølge.

Trin 1: Definition af kriterier

Du definerer kriterierne til rapporterne på siden Definer kriterier. Opret en ny analyse, eller åbn en eksisterende analyse for at få adgang til siden Definer kriterier.

Klik på et emne for at se trinvisse instruktioner til følgende:

- [Tilføjelse af kolonner til rapporter](#) (på side 1189)
- [Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter](#) (på side 1189)
- [Tilføjelse af filtre til kolonner](#) (på side 1189) (valgfrit, men anbefales)
- [Redigering af kolonneegenskaber](#) (på side 1198)
- [Opsætning af kolonneformler](#) (på side 1209)
- [Tilføjelse af handlingslinks til analyser](#) (se "[Adding Action Links to Analyses](#)" på side 1633) (valgfrit)
- [Sortering og omarrangering af kolonner](#) (på side 1213)

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Om brug af adresser i rapporter](#) (på side 1214)
- [Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer](#) (på side 1215)

Tilføjelse af kolonner til rapporter

Når du opretter eller ændrer rapporter, tilføjer du kolonner, indtil rapporten indeholder alle de ønskede data.

BEMÆRK: Perioderne i rapporterne kan være baseret på firmaets regnskabskalender, som kan være forskellig fra en standardkalender. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. juni i hvert kalenderår. Hvis firmaet for nyligt har ændret regnskabskalenderåret i Oracle CRM On Demand, skal du gennemgå historiske analyser nøje, hvis de spænder over flere år. Data i rapporter, der er baseret på tidligere regnskabsår, kan ikke justeres med data vha. en ny regnskabskalender.

Sådan tilføjer du kolonner til rapporten

- 1 Udvid kolonnelisterne i afsnittet Aktivt emneområde for at få vist de kolonner, som du kan medtage i rapporterne.
- 2 Klik på de kolonner, som du vil medtage i rapporten.

BEMÆRK: Du kan fjerne en kolonne fra rapporten ved at klikke på X-ikonet i den pågældende kolonne. Du kan ændre rækkefølgen af kolonner ved at trække dem til den nye placering og slippe dem.

Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter

Du kan tilføje tilpassede felter som kolonner i rapporter og analyser; Se [Tilføjelse af kolonner til rapporter](#) (på side 1189) for at få oplysninger om tilføjelse af kolonner til rapporter.

Til flersprogede implementeringer skal du oversætte tilpassede felter til hvert sprog, der bruges, så de felter kan føjes til rapporter og analyser. Hvis et tilpasset felt f.eks. er oprettet på engelsk, skal det oversættes til tysk, så en tysk bruger kan se og dernæst bruge det tilpassede felt i en rapport eller en analyse.

Tilføjelse af filtre til kolonner

På siden Definer kriterier kan du konfigurere filtre til kolonner i rapporten. Et filter begrænser de resultater, der vises, når en rapport køres, og viser kun de resultater, der matcher kriterierne.

Et kolonnefilter består af følgende elementer:

- En kolonne til filtrering, så som Kontotype.
- En værdi, der skal bruges, når filteret anvendes, så som 10 (et SQL-udtryk eller en variabel kan bruges i stedet for en værdi, når det er nødvendigt).
- En operator, der fastlægger, hvordan værdien anvendes, så som Mindre end.

Hvis kolonnen f.eks. indeholder den solgte mængde, operatoren er Mindre end og værdien er 10, omfatter resultaterne kun ordremængder, hvor færre end 10 enheder blev solgt.

Et kolonnefilter kan også have følgende karakteristika:

- Det kan kombineres med andre kolonnefiltre fra samme emneområde for at begrænse en rapporters resultater yderligere.
- Filtre kan grupperes for at oprette komplekse filtre.
- Filterets værdi kan begrænses af resultaterne af en tidligere gemt rapport fra samme emneområde.
- Et kolonnefilter gælder kun for den kolonne, hvor det er genereret. Det påvirker ikke andre kolonner.

Filteret oversættes til en WHERE-klausul i SQL SELECT-sætningen. WHERE-klausulen bruges til at begrænse de returnerede rækker til dem, der opfylder de angivne begrænsninger. Avancerede brugere kan indtaste SQL til et filter direkte.

BEMÆRK: Hvis du valgte at tilføje nye valglister værdier under import af data, vises de nye valglister værdier muligvis ikke i rapporter i 24 timer. Du kan derfor eventuelt ikke bruge de nye valglister værdier som filtre i den periode.

Oprettelse af kolonnefiltre

Du kan oprette et filter på en hvilken som helst kolonne i rapporterne. Hvis du ikke ønsker, at kolonnen skal vises i resultater, kan du skjule den.

ADVARSEL: Hvis du klikker på browserens Opdater-knap, før du er færdig med at oprette et kolonnefilter, genindlæser browseren siden og kasserer ændringerne.

Sådan opretter du et filter uden at føje kolonnen til rapporten

- Kontrolklik på kolonnen.

Sådan opretter du et kolonnefilter

- 1 Klik på knappen Nyt filter i den kolonne, hvor du vil oprette filteret, på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg en operator i rullelisten Operator i dialogboksen Opret/Rediger filter.
Valgmulighederne til operatorer og værdier vises i venstre kolonne. Afhængigt af den kolonnetype, som du vælger, kan yderligere valg vises i højre kolonne, så som kalenderknapper til angivelse af et datointerval, eller et tekstmatchningsfelt til begrænsning af lange værdilister.
- 3 Indtast en værdi i feltet Værdi for at angive en værdi, eller klik på Alle valg-for at se de tilgængelige værdier i kolonnen, og vælg en værdi i listen.

Flere værdier kan tilføjes ved, at du klikker på Tilføj og vælger Værdi efter indtastning af data til det aktuelle værdifelt.

BEMÆRK: Du skal vælge mindst én kolonne i analysen for at bruge filtret Alle valg/Begrænsede valg ved et kontrolklik. Den valgte kolonne behøver ikke være den, som du tilføjer filtret til.

Brug retningslinjerne i følgende tabel, når du vælger en operator og angiver værdier. Se *Noter om anvendelse til operatorer*, som vises efter denne procedure, for at få flere oplysninger om operatorer.

Operator	Retningslinjer for anvendelse
----------	-------------------------------

Operator	Retningslinjer for anvendelse
er lig med eller er i	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen matcher værdien i filteret.
er ikke lig med eller er ikke i	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen ikke matcher værdien i filteret.
er mindre end	Gyldig til en kolonne, der indeholder tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen er mindre end værdien i filteret.
er større end	Gyldig til en kolonne, der indeholder tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen er større-end værdien i filteret.
er mindre end eller lig med	Gyldig til en kolonne, der indeholder tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen er mindre end eller de samme som værdien i filteret.
er større end eller lig med	Gyldig til en kolonne, der indeholder tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen er større-end eller de samme som værdien i filteret.
er mellem	Gyldig til en kolonne, der indeholder tal eller datoer. Angiv to værdier. Resultater vil omfatte poster til begge de angivne værdier og værdierne mellem dem.
er NULL	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv ikke en værdi. Operatoren tester kun for tilstedeværelsen af data i kolonnen. Resultaterne vil kun omfatte poster, hvor der ikke er nogen data i kolonnen. Nogle gange kan det være nyttigt at vide, om data findes, og brug af operatoren er NULL er en god måde at teste for den betingelse på.
er NOT NULL	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv ikke en værdi. Operatoren tester kun for tilstedeværelsen af data i kolonnen. Resultater vil kun omfatte poster, hvor der er data i kolonnen.
er i øverste	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte de første n poster, hvor n er et helt tal, der er angivet som værdien i filteret. Denne operator er til prioriterede resultater. Du kan f.eks. bruge operatoren til at få en liste over de bedste 10 performere.
er i nederste	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte de sidste-n poster, hvor n er et helt tal, der er angivet som værdien i filteret. Denne operator er til prioriterede resultater. Du kan f.eks. bruge

Operator	Retningslinjer for anvendelse
	operatoren til at få en liste over kunder, der rapporterer det laveste antal problemer.
indeholder alle	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen indeholder alle værdierne i filteret.
indeholder hvilken som helst	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen indeholder mindst en af værdierne i filteret.
indeholder ikke	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen ikke indeholder nogen af værdierne i filteret.
begynder med	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen begynder med værdien i filteret.
slutter med	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angiv en enkelt værdi. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen slutter med værdien i filteret.
er LIKE (mønster matcher)	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Kræver brug af procenttegn (%) som søgetegn. Du kan angive op til to procenttegn i værdien. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen matcher mønsterværdien i filteret.
er ikke LIKE (mønster matcher)	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst. Angiv en enkelt værdi eller flere værdier. Kræver brug af procenttegn (%) som søgetegn. Du kan angive op til to procenttegn i værdien. Resultater vil kun omfatte poster, hvor dataene i kolonnen ikke matcher mønsterværdien i filteret.
promptes	Gyldig til en kolonne, der indeholder tekst, tal eller datoer. Angivelse af en kolonne til <i>promptes</i> , markerer den til filtrering efter en værdi, der overføres til den fra en anden rapport. BEMÆRK: Brug denne indstilling, når rapporter linkes sammen via navigering (se Trin 2: Oprettelse af layout (på side 1216)). En eller flere kolonner i den rapport, som du navigerer til, skal indeholde filteret <i>promptes</i> til den rapport for at vise rækker, der er begrænset til den valgte værdi og navigeret til fra den overordnede rapport.

- 4 Brug sidekontrolelementerne til at navigere mellem valgene, når der er mange valg til kolonnen:
 - Klik på et bestemt sidenummer for at navigere til siden.
 - Klik på knappen med to større end tegn (>>) for at rykke frem til den sidste side eller på knappen med to mindre end tegn (<<) for at gå tilbage til den første side.
- 5 Brug kalenderknapperne til at angive datointervallet til kolonner, der indeholder datoer.
Angiv samme dato til start- og slutdato for at angive en enkelt dato.

- 6 Brug rullelisten Match for at se de tilgængelige værdier, der kan bruges i et filter. Hvis det ønskes, kan du angive kriterier for at begrænse de værdier, der returneres (dette er ikke obligatorisk). Klik dernæst på linket Alle valg, og vælg en værdi i den returnerede liste.

Antag f.eks., at du vil se resultaterne til region Øst. Hvis du indtaster et Ø i tekstboksen og vælger "begynder med" i Match-rullelisten, viser listen kun værdier, der begynder med et Ø.
- 7 Gør følgende for at tilføje et SQL-udtryk eller en sessionsvariabel:
 - a Klik på knappen Tilføj, og vælg den relevante indstilling.

Labelen på feltet Værdi ændres, så den afspejler dit valg.
 - b Indtast SQL-udtrykket eller navnet på sessionsvariablen i feltet.

SQL-udtryk kan indeholde funktionskald, der virker på kolonneværdier. Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271) og [Sessionsvariabler](#) (på side 1311) for at få flere oplysninger.
- 8 Klik på ikonet X ved siden af en værdi, et SQL-udtryk eller en sessionsvariabel for at fjerne den.

Klik på knappen Ryd værdier for at fjerne alle definitioner.
- 9 Klik på knappen Avanceret, og vælg filter på basis af resultaterne af en anden anmodningsindstilling for at få filteret begrænset efter værdien i en kolonne fra samme emneområde i en anden analyse.

Dialogboksen Filtrer på gemt anmodning vises.
- 10 Klik på knappen Avanceret, og vælg indstillingen Konverter dette filter til SQL for at konvertere filteret til SQL.

Dialogboksen Avanceret SQL-filter vises.
- 11 Klik på OK, når du er færdig.

Filteret vises i området Filtre på siden Definer kriterier eller på siden Gemte filtre.

Noter om anvendelse til operatorer

Nogle operatorer udfører lignende, men ikke nøjagtig de samme funktioner. Overvej lighederne og forskellene mellem følgende operatorer:

- er lig med
- er i
- indeholder alle
- indeholder hvilken som helst
- er LIKE

Er lig med eller *er i* søger efter en nøjagtig match mellem søgekriterierne og værdierne i databasen. Hvis kriteriet f.eks. er Pat Lee, matcher kun Pat Lee nøjagtigt og opfylder filtret. Da der skelnes mellem store og små bogstaver i alle søgninger, opfylder værdier som pat Lee eller Pat lee ikke filtret.

Indeholder alle søger efter alle værdier, der matcher kriterierne, og alle værdierne skal findes i værdierne for at opfylde filtret på samme måde som i en AND-søgning. Hvis f.eks. kriteriet er at søge efter to værdier;

værdi = Pat og værdi = Lee, opfylder Pat Lee og Lee Pat filtret, men pat Lee, Pat Smith og Chris Lee opfylder det ikke, da de ikke indeholder alle kriterierne (Pat AND Lee).

Indeholder hvilken som helst søger efter værdier, der matcher kriterierne, men er mindre streng, idet den ikke kræver alle værdierne, som i en OR-søgning. Hvis f.eks. kriteriet er at søge efter to værdier; værdi = Pat og værdi = Lee, opfylder Pat, Pat Smith, Chris Lee og Lee alle filtret, da de opfylder kriteriet Pat OR Lee.

Er LIKE søger efter mønstre og kræver som sådan brug af et eller to procenttegn (%) som søgetegn. Hvis f.eks. søgekriteriet er værdi = P%t %ee, opfylder Pat Lee, Pit smee og Packet trainee alle filtret, men pat Lee gør ikke.

Reducer eller eliminer brugen af mønstermatchende operatoren, så som Indeholder alle, Indeholder hvilken som helst og Er LIKE, for at opnå optimal søgehastighed. Hvis du vil søge efter nøjagtige værdier, skal du ikke bruge mønstermatchende operatoren i stedet for nøjagtige operatoren.

Gem kolonnefiltre

Du kan gemme et filter som en del af en analyse eller til genbrug i andre analyser. Hvis et filter er til en bestemt analyse, og du gemmer analysen, gemmes filteret som en del af analysen og anvendes, hver gang analysen køres. Du kan også gemme filteret udtrykkeligt, så det kan bruges i andre analyser.

Gemte filtre og mapper, der indeholder filtre til emneområdet, vises efter navnet på emneområdet. Denne del af siden er tom, hvis der ikke er nogen gemte filtre til emneområdet.

Sådan gemmer du et kolonnefilter som en del af en analyse

- 1 Klik på Gem på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg det sted, hvor analysen skal gemmes, i dialogboksen Gem analyse, og klik dernæst på OK.

Sådan gemmer du et kolonnefilter til brug i andre analyser

- 1 Klik på Gem filter i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg en mappe, hvor filteret skal gemmes, i dialogboksen Gem filter:
 - Klik på Mine filtre for at gemme filteret til personlig brug.
Filtre, der gemmes i Mine filtre, er kun tilgængelige for dig.
 - Klik på Offentlige filtre for at gemme filteret til brug for andre.
Filtre, der gemmes i en offentlig filtermappe, er tilgængelige for andre brugere, der har adgang til mappen.
- 3 Indtast et navn til filteret.
- 4 (Valgfrit) Indtast en beskrivelse til filteret.
- 5 Klik på OK.

Sådan får du vist egenskaberne til et gemt filter

- Klik på ikonet Filterindstillinger ved siden af det filter, som du vil se egenskaber for, i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier, og vælg dernæst indstillingen Rediger filter.

Anvendelse af gemte kolonnefiltre på analyser

Du kan anvende et gemt analysefilter på en analyse. Du kan anvende enten indholdet af filteret eller en reference til filteret.

Når du anvender indholdet af et gemt kolonnefilter, kopieres det faktiske indhold af filteret til området Filtre på siden Definer kriterier. Derved kan du ændre filterkriterierne uden at ændre det gemte filter. Når du anvender en reference på et gemt filter, refereres der kun til det gemte filter med dets navn, og du kan se, men ikke ændre dets indhold.

Sådan anvender du et gemt kolonnefilter på en analyse

- 1 Klik på Åbn gemt filter i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier.
- 2 Naviger til den relevante Filtre-mappe, vælg det gemte filter, som du vil anvende, og klik dernæst på OK.
- 3 Angiv evt. valg i dialogboksen Anvend gemt filter i afsnittet Filterindstillinger.
- 4 Klik på OK.

Filteret vises i området Filtre på siden Definer kriterier.

Redigering af kolonnefiltre

Du kan redigere et kolonnefilter for at ændre dets egenskaber.

Sådan redigerer du et kolonnefilter

- 1 Klik på knappen Filterindstillinger til det filter, som du vil redigere, i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier, og vælg dernæst Rediger filter.
Dialogboksen Opret/Rediger filter vises.
- 2 Foretag ændringer, og klik dernæst på OK.

Redigering af formlen til et kolonnefilter

Du kan redigere formlen til et kolonnefilter. De redigeringer, som du foretager, gælder kun for filterets brug af kolonnen; en formel kan indeholde kald til funktioner for at udføre mere avancerede beregninger. Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271).

Sådan redigerer du kolonneformlen til et filter

- 1 Klik på knappen Filterindstillinger til filteret i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier, og vælg dernæst Rediger kolonneformel.
- 2 Klik på fanen Kolonneformel.
- 3 Skriv formelen i området Kolonneformel.
- 4 Klik på OK for at gemme ændringerne.

Fjernelse af kolonnefiltre

Du kan fjerne et enkelt filter eller alle filtre fra en analyse.

BEMÆRK: Hvis analysen blev gemt tidligere med filtre anvendt, skal du gemme analysen igen for at fjerne filtrene.

Sådan fjerner du et kolonnefilter fra en analyse

- Klik på ikonet X i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier.

Kombination af kolonnefiltre med andre kolonnefiltre

Kombination af filtre, også kaldet parentetisk filtrering, gør det muligt at oprette komplekse filtre uden, at du behøver at kende til SQL.

Du kan kombinere kolonnefiltre med AND- og OR-operatorer. AND-operatoren betyder, at de angivne kriterier i hvert filter, skal opfyldes. Det er standardmetoden til kombination af kolonnefiltre. OR-operatoren betyder, at de angivne kriterier i mindst ét af kolonnefiltrene skal opfyldes.

Sådan kombinerer du et kolonnefilter med andre kolonnefiltre

- 1 Tilføj mindst to kolonnefiltre til en analyse, eller tilføj mindst to kolonnefiltre til et gemt filter på siden Definer kriterier.
Filtrene vises i afsnittet Filtre med en AND-operator mellem dem.
- 2 Hvis du vil ændre en AND-operator til en OR-operator, skal du klikke på den.
- 3 Klik på AND- og OR-operatorer for at gruppere filtre og konstruere de ønskede filterkombinationer, mens du tilføjer kolonnefiltre.
Kombinerede filterelementer er afgrænset af bokse.
- 4 Klik på knappen Rediger filtergruppe, og vælg den relevante indstilling for at klippe, kopiere eller afgruppere bundne elementer.

Forhindring i, at filter erstattes under navigering og prompting

Du kan beskytte indholdet af et filter i en rapport fra at blive påvirket under navigering og prompting. Et beskyttet filter anvendes altid på resultater.

Sådan beskytter du et filter mod ændring under navigering og prompting

- Klik på knappen Filterindstillinger til filteret i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier, og vælg dernæst Beskyt filter.

Brug af gemte rapporter som filtre

Filtre kan kombineres med andre filtre samt være baseret på de værdier, der returneres af en anden rapport. Enhver gemt rapport, der returnerer en værdikolonne, kan bruges til at filtrere den valgte kolonne i rapporten.

Sådan opretter du et filter på basis af resultaterne af en anden gemt rapport

- 1 Klik på knappen Nyt filter i den kolonne, hvor du vil oprette filteret, på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på knappen Avanceret i dialogboksen Opret/rediger filter, og vælg dernæst filteret på basis af resultater af en anden anmodningsindstilling.
- 3 Vælg den relevante relation mellem de resultater og den kolonne, der skal filtreres, i feltet Relation i dialogboksen Filtrer på gemt anmodning.
- 4 Klik på Gennemse, og naviger til den gemte rapport.
- 5 Vælg den kolonne, der skal bruges til filteret, i feltet Brug værdier i kolonne.
Hvis den gemte rapport indeholder et kolonnenavn, der matcher den kolonne, hvor du opretter filteret, vises det kolonnenavn først i værdilisten i feltet Brug værdier i kolonne. Du kan vælge en anden kolonne.
- 6 Klik på OK.

Filteret vises i afsnittet Filtre på siden Definer kriterier.

BEMÆRK: Du kan kun redigere de oplysninger, der er vist i dialogboksen Filtrer på gemt anmodning, hvis du vil redigere filteret senere.

Redigering af SQL til et kolonnefilter

Du kan redigere den logiske SQL WHERE-klausul, der skal bruges som filter. Selv om det generelt ikke er nødvendigt er denne funktion tilgængelig for brugere, som har behov for avancerede filtreringsmuligheder. Se en tredjeparts referencebog om SQL, en referencevejledning om SQL fra en af databaseleverandørerne eller en online-referencesite for at få en omfattende beskrivelse af SQL-syntaks. Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271) for at få mere generelle oplysninger om brug af SQL.

Sådan redigerer du SQL, der er genereret til et kolonnefilter

- 1 Klik på Avanceret, og vælg dernæst indstillingen Konverter dette filter til SQL, men du befinder dig i dialogboksen Opret/Rediger filter.
- 2 Indtast ændringerne i tekstboksen, og klik på OK.
Filteret vises i området Filtre på siden Definer kriterier. Når du har valgt denne indstilling, vil redigering af filteret altid vise den SQL, som du har indtastet.

Eksempel: Identifikation af kunder med størst salgsvolumen

Følgende eksempel rapporterer data på de ti kunder med størst salgsvolumen i 2003.

```
"Lukkedato". "Kalendarår" = 2003
```

```
AND RANK("Salgsmulighedsmetriker". "Lukket omsætning") <= 10
```

Redigering af kolonneegenskaber

Du kan redigere egenskaber til en kolonne for at kontrollere udseende og layout af en kolonne og dens indhold. Du kan også angive formatering, der kun skal gælde, hvis indeholdet af kolonnen opfylder bestemte betingelser. Som standard gælder valgene til en kolonne kun til den aktuelle rapport.

Redigering af udseendet af kolonneindhold

Standardudseendet af kolonneindhold i resultater er baseret på overlappende typografiark og XML-meddelelsesfiler. Du kan bruge fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber til at tilsidesætte adskillige standardindstillinger, så som skrifttype og skriftstørrelse, der skal anvendes. Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan redigerer du udseendet af kolonneindhold

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme, billede og avanceret typografiformatering.
Se Formatering af kolonneindhold i dette emne for at få flere oplysninger.
- 4 Under fanen Dataformat kan du kontrollere den måde, hvorpå data vises ved at markere afkrydsningsfeltet Tilsidesæt standard dataformat.

Denne indstilling gør det muligt at tilsidesætte standard visningskarakteristika. De valg, som du ser, kan variere afhængigt af datatypen. Hvis f.eks. kolonnen indeholder numeriske data, kan du vælge, hvordan du ønsker, at tal behandles, så som procenter, månedsnavne eller datoer. Du kan vælge det antal decimaler, der skal vises, hvordan negative tal skal vises, antal cifre, der skal vises, og den tusindeseparator, der skal bruges. Hvis kolonnen indeholder tekst, kan du vælge, hvordan tekst skal behandles, så som almindelig tekst, HTML eller et link. På basis af dit valg viser afkrydsningsfeltet Tilpasset tekstformat den gældende HTML-streng, der bruges til at vise dataene.

1198 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Vælg Tilpasset tekstformat i rullelisten Behandl tekst som, og indtast dernæst det tilpassede format for at bruge et tilpasset format til tekst. Du kan indtaste HTML-kald, der indeholder særlig formatering. Desuden kan du indtaste en hvilken som helst gyldig HTML-streng, heriblandt JavaScript, VBScript osv.

F.eks. angiver følgende HTML-eksempel kolonnebredden og -højden i tabeller og pivottabeller. I eksemplet er teksten html omsluttet af parenteser ([html]), hvilket betyder, at HTML skal bruges, og snabel a-tegnet (@) repræsenterer kolonnens dynamiske indhold.

```
[html]<span style="width: 200px" style="height: 50px">@</span>
```

Hvis du ikke kender HTML, JavaScript, VBScript osv., kan du se i en tredjeparts reference.

For at oprette et tilpasset numerisk format kan du bruge tegnet for tal (#) til at inkludere væsentlige cifre og tallet 0 (0) til at inkludere så mange cifre som angivet, selv om tallet ikke indeholder den detalje. Følgende er eksempler:

Hvis du angiver ##.#, vises 12.34 som 12.3

Hvis du angiver ##.000, vises 12.34 som 12.340

- 5 Klik på OK, når du er færdig.

Redigering af layout af kolonneindhold

Brug fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber til at udføre følgende opgaver:

- Angive, om kolonnen skal vises i resultater.

Som standard er kolonner normalt synlige i resultater. Det kan imidlertid være, at du vil medtage en kolonne i rapporten, som du ikke ønsker, skal vises i resultater, f.eks. en kolonne, der bruges til oprettelse af et filter.

- Tildele alternative tabel- og kolonneoverskrifter, og anvend tilpasset formatering til dem.
- Kontrollere visningen af dubletdata, så som gentagende kolonneværdier.

Dataene i en kolonne i en tabel kan gentages i relation til datarækker i andre kolonner i tabellen. Hvis f.eks. en kolonne viser kundenavne og en anden kolonne viser de regioner, som kunderne findes i, kan regionsdata gentages til hver kolonnerække. Du kan vælge at vise dubletdata kun én gang eller vise dem til hver række. Hvis du vælger at vise gentagende eller dupliserede data kun én gang, kan det gøre tabellen lidt nemmere at læse og gøre forskelle i dataene mere åbenlyse.

- Angive den interaktion, der skal forekomme, når brugere arbejder med resultaterne, så som navigering til en anden rapport.

Du kan også bruge funktioner og betingede udtryk til at formatere resultaterne på en række måder.

Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan skjuler du en kolonne i resultater

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.

- 3 Marker afkrydsningsfeltet Skjul denne kolonne, hvis det ikke allerede er markeret.

Sådan opretter du tilpassede tabel- og kolonneoverskrifter

- 1 Klik på Definer kriterier.
- 2 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen.
Hvis du har kombinerede resultater fra flere rapporter, er knappen Kolonneegenskaber på resultatkolonneniveau. Se [Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer](#) (på side 1215) for at få flere oplysninger om rapporter.
- 3 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter i området Overskrifter.
Derved kan du ændre teksten til overskriften og formateringen af overskriften.
- 5 Indtast en ny overskrift i den relevante tekstboks for at ændre teksten i tabel- eller kolonneoverskriften.
Overskriften vil blive anvendt i denne rapport i stedet for standardoverskriften.
BEMÆRK: Du kan også angive navigering til en anden rapport i området Interaktion med kolonneoverskrift.
- 6 Klik på knappen Rediger format ved siden af tekstboksen for at ændre tabel- eller kolonneoverskriftens format.
Dialogboksen Rediger format vises.
Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme og avanceret typografiformatering. Se "Formatering af kolonneindhold" nedenfor for at få flere oplysninger.

Sådan undertrykker du dubletdata

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg den relevante indstilling i området Undertrykkelse af værdi:
 - Vælg Undertryk for kun at få vist gentagende data én gang, og undertryk dublettrækker.
 - Vælg Gentag for at få vist gentagende data til hver række.
 - Vælg Standard for at bevare standard visningskarakteristika.

Sådan angiver du, hvad der sker, når brugere klikker på kolonnen

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.

- 3 Vælg den relevante indstilling i området Interaktion med kolonneoverskrift for at angive, hvad der skal ske, når brugere klikker på kolonnen:
 - Standard - gendanner standardinteraktionen.
 - Bor - gør det muligt at bore ned, så du kan se flere oplysninger.
 - Naviger - tillader navigering til en anden analyse. Klik på knappen Tilføj navigationsmål, gå til en målrapport eller et målinstrumentbræt, klik på OK, og indtast en overskrift til målet i tekstboksen Overskrift. Gentag dette trin til hvert navigationsmål, som du vil tilføje. Klik på knappen Fjern ved siden af tekstboksen Overskrift for at fjerne navigationsmålet.
 - Ingen interaktion - deaktiverer boring eller navigering. Interaktioner defineres særskilt til en kolonneoverskrift og dataene i en kolonne.

Sådan angiver du, hvad der sker, når brugere klikker på en værdi

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg den relevante indstilling i området Interaktion med værdi for at angive, hvad der skal ske, når brugere klikker på en værdi:
 - Standard - gendanner standardinteraktionen.
 - Bor - gør det muligt at bore ned, så du kan se flere oplysninger.
 - Naviger - tillader navigering til en anden analyse. Klik på knappen Tilføj navigationsmål, gå til en målrapport eller et målinstrumentbræt, klik på OK, og indtast en overskrift til målet i tekstboksen Overskrift. Gentag dette trin til hvert navigationsmål, som du vil tilføje. Klik på knappen Fjern ved siden af tekstboksen Overskrift for at fjerne navigationsmålet.
 - Ingen interaktion - deaktiverer boring eller navigering. Interaktioner defineres særskilt til en kolonneoverskrift og dataene i en kolonne.

Anvendelse af betinget formatering på kolonneindholdet

I tabeller og pivottabeller hjælper betinget formatering med at henlede opmærksomheden på et dataelement, hvis det opfylder en bestemt betingelse. Du kan f.eks. se høje salgstal i en bestemt farve eller vise et billede, f.eks. et trofæ, ved siden af navnet på hver sælger, der overskrider omsætning med en vis procent.

Du gør dette ved at vælge en eller flere kolonner i rapporten, angive den betingelse, der skal opfyldes, og dernæst foretage valg af indstillinger for skrifttype, celle, ramme og typografiark, der skal anvendes, når betingelsen er opfyldt. De betingede formater omfatter farver, skrifttyper, billeder osv. til dataene og til den tabelcelle, der indeholder dataene. Trinnene til angivelse af en betingelse ligner stort set dem, der bruges til at oprette filtre.

Du kan tilføje flere betingelser, så dataene og tabelcellen vises i et af flere formater på basis af dataenes værdi. F.eks. kan lav salgsomsætning vises i én farve og høj salgsomsætning i en anden.

Der findes mange hårfine, betingede formateringsforskelle mellem traditionelle tabeller og pivottabeller. Betingede formater, der formaterer en kolonne på basis af værdien af en anden kolonne, afspejles ikke i en standardtabel. F.eks. har indstilling af farven på et regionsnavn på basis af salg i den region, ingen virkning i

en pivottabel. Indstilling af farven på salgsdata på basis af værdien af salgsdataene afspejles imidlertid i en pivottabel, i lighed med indstilling af farven på et regionsnavn på basis af det faktiske navn; f.eks. visning af værdien af Region Øst med fed, farvet tekst.

BEMÆRK: I pivottabeller evalueres betingelser mod værdierne, som er beregnet eller aggregeret af pivottabellen. Betinget formatering anvendes på basis af den underliggende værdi, selv om du vælger Vis som-indstillinger for at vise dataene som procenter eller indekser.

Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan tilføjer du betinget formatering til en kolonne i en rapport

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
 - 2 Klik på fanen Betinget format i dialogboksen Kolonneegenskaber.
 - 3 Klik på knappen Tilføj betingelse, og vælg den ønskede kolonne i rapporten, der skal bruges til at konstruere betingelsen.
Dialogboksen Opret/rediger filter vises. Vælg operatoren og værdien til betingelsen.
BEMÆRK: Når du går til dialogboksen Opret/rediger filter fra fanen Betinget format, viser dialogboksen kun de indstillinger, der gælder til betingede formater. F.eks. viser rullelisten Operator det undersæt af operatorer, der kan bruges i betingede formater.
 - 4 Klik på OK i dialogboksen Opret/rediger filter.
Dialogboksen Rediger format vises.
 - 5 Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme, billede og avanceret typografiformatering.
Se Formatering af kolonneindhold i dette emne for at få flere oplysninger.
BEMÆRK: Hvis du angiver et billede som en del af den betingede formatering, vises det betinget i resultaterne.
 - 6 Klik på OK, når du er færdig og vil vende tilbage til dialogboksen Kolonneegenskaber.
Dialogboksen Kolonneegenskaber viser betingelsen og den betingede formatering, der skal anvendes.
Kolonner evalueres i den rækkefølge, som de er anført.
 - Klik på knapperne Flyt op og Flyt ned for at omsortere en kolonne.
 - Klik på knappen Slet for at slette en kolonne fra betingelsen.
 - Klik på en betingelse eller et betinget format for at redigere betingelsen eller formatet.
 - 7 Du kan angive en anden betingelse, der skal medtages, eller klikke på OK, hvis du er færdig.
- I følgende eksempel beskrives, hvordan betinget formatering kan anvendes på resultater.

Antag, at en rapport inkluderer ti prioriteringskategorier med værdien 1 i den kolonne, der angiver laveste prioritering, og værdien 10 i den med højeste prioritering. Du kan anvende betinget formatering for at vise følgende:

- Et billede for at angive en lav prioritet til kolonner, der indeholder 1, 2 eller 3.

- Et andet billede for at angive en gennemsnitsprioritet til kolonner, der indeholder 4, 5, 6 eller 7.
- Et tredje billede for at angive en høj prioritet til kolonner, der indeholder 8, 9 eller 10.

Vælg billedplaceringen Kun billeder i dialogboksen Grafik. I resultatvisningen vises kolonnerne kun med billeder og ikke med prioriteringsnumrene.

Formatering af kolonneindhold

Brug dialogboksen Rediger format (og indstillingerne på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber) til at vælge indstillinger for skrifttype, celle, ramme og avanceret typografiformatering til kolonnedata, der vises i en celle i et tabelformat, så som en tabel eller pivottabel. Du kan også vælge indstillinger til tabel- og kolonneoverskrifter.

Hvis du tilsidesætter standardegenskaberne for formatering til en kolonne, er valgene statiske. Hvis du angiver betingede formateringsegenskaber til en kolonne, gælder valgene kun, hvis betingelsen er opfyldt.

Sådan bruger du dialogboksen Rediger format eller fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.
- 4 Foretag valg til justering, baggrundsfarve og et billede, der skal vises i cellen, i området Celle.
 - Valgene til vandret og lodret justering ligner tekstjusteringsvalgene i tekstbehandlingsprogrammer. Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.

Til vandret justering:

Vælg Venstre for at venstrejustere dataene. Det er den mest normale justering til tekstdata. Vælg Højre for at højrejustere dataene. Det er den mest normale justering til numeriske data. Vælg Centrere for at centrere dataene. Vælg Standard for at bevare den standarddatajustering, der er knyttet til denne kolonne.

Til lodret justering:

Vælg Top for at justere dataene øverst i tabelcellen. Vælg Bund for at justere dataene nederst i tabelcellen. Vælg Centrere for at justere dataene i midten af tabelcellen. Vælg Standard for at bevare standard lodret justering, der er knyttet til kolonnen.

- Når du klikker på knappen Billede, åbner dialogboksen Grafik.
 - Vælg indstillingen Intet billede, hvis du ikke vil inkludere et billede.
 - Vælg indstillingen Tilpasset billede, og angiv den relevante sti i tekstboksen for at inkludere et tilpasset billede. Billedet skal være et, som alle brugere, der ser resultaterne, kan få adgang til. Tilpassede billeder kan bruges til både betingede og ubetingede resultater.
 - Brug grafikudvælgelsesvinduet for at inkludere et billede. Vinduet viser billeder, der er nyttige i betinget formatering, så som målere og tendenspile. Venstre rude viser billedkategorierne. Når du

klikker på en billedkategori, viser højre rude billederne i den kategori. Foretag dit valg ved at markere alternativknappen ved siden af det billede, som du vil bruge.

- Foretag et valg i rullelisten Billedplacering for at angive placeringen af billedet i cellen:

Standard - viser billeder i standardpositionen, som normalt er til venstre for kolonnedata eller -overskrift.

Billeder til venstre - viser billeder til venstre for kolonnedata eller -overskrift.

Billeder til højre - viser billeder til højre for kolonnedata eller -overskrift.

Kun billeder - viser kun billedet og ikke kolonnedata eller -overskrift.

- 5 Foretag valg til cellens rammeposition, farve og typografi i området Ramme.
- 6 Foretag valg til kolonnebredde, højde, indrykning (indre margen, venstre), indre margen, højre, indre margen, top og indre margen, bund i området Yderligere formateringsindstillinger.
- 7 I området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi (kun HTML) kan du tilsidesætte typografi og klasseelementer, der er angivet i typografiark i . Denne mulighed er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.
 - Udvid området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi (kun HTML) ved at klikke på +-ikonet.
 - Klik på afkrydsningsfeltet ved siden af de ønskede indstillinger, og angiv dernæst placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.

Til Brug tilpasset CSS-typografi kan du indtaste gyldige CSS-typografiattributter adskilt af semikolon, f.eks.:

`text-align: center; color: red`
- 8 Klik på OK, når du er færdig og vil lukke dialogboksen.

Brug af tilpassede dato/tidsformatstreng

Tilpassede dato/tidsformatstreng giver yderligere indstillinger til formatering af kolonner, der indeholder tidsstempeller, datoer og klokkeslæt.

Sådan indtaster du en tilpasset dato/tidsformatstreng

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til en kolonne, der indeholder et tidsstempel, en dato eller et klokkeslæt, på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg følgende indstilling i området Dataformat: afkrydsningsfeltet Tilsidesæt standarddataformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg Tilpasset i rullelisten i feltet Datoformat.
- 4 Skriv den tilpassede formatstreng nøjagtigt som vist i følgende tabeller, inkl. venstre og højre kantet parentes ([]), i feltet Tilpasset datoformat.

BEMÆRK: Du skal skrive den tilpassede formatstreng i feltet Tilpasset datoformat. Tilpassede formatstrengene kan ikke vælges i rullelisten.

Generelle tilpassede formatstreng

I følgende tabel beskrives nogle generelle tilpassede formatstreng og de resultater, som de viser. Det muliggør visning af dato/klokkeslætsfelter i brugerens landstandard.

Generel formatstreng	Resultat
[FMT:dateShort]	Formaterer dato i landstandardens korte datoformat. Du kan også skrive [FMT:date].
[FMT:dateLong]	Formaterer dato i landstandardens lange datoformat.
[FMT:dateInput]	Formaterer dato i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:time]	Formaterer tid i landstandardens klokkeslætsformat.
[FMT:timeHourMin]	Formaterer tid i landstandardens klokkeslætsformat, men udelader sekunder.
[FMT:timeInput]	Formaterer tid i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:timeInputHourMin]	Formaterer tid i et format, der accepteres som input tilbage i systemet, men udelader sekunder.
[FMT:timeStampShort]	Svarer til at skrive [FMT:dateShort] [FMT:time]. Formaterer datoen i landstandardens korte datoformat og tid i landstandardens klokkeslætsformat. Du kan også skrive [FMT:timeStamp].
[FMT:timeStampLong]	Svarer til at skrive [FMT:dateLong] [FMT:time]. Formaterer datoen i landstandardens lange datoformat og tid i landstandardens klokkeslætsformat.
[FMT:timeStampInput]	Svarer til [FMT:dateInput] [FMT:timeInput]. Formaterer dato og tid i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:timeHour]	Formaterer kun timefeltet i landstandardens format, f.eks. 8 PM.

Tilpassede ODBC-formatstreng

I følgende tabel vises standard skrevne, tilpassede ODBC-formatstreng og de resultater, som de viser. Dato/klokkeslætsfelter vises i henhold til ODBC-standarden.

ODBC-formatstreng	Resultat
[FMT:dateODBC]	Formaterer datoen i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd (4-cifret år, 2-cifret måned, 2-cifret dag).
[FMT:timeODBC]	Formaterer klokkeslæt i standard ODBC-formatet tt:mm:ss (2-cifret time, 2-cifret minut, 2-cifret sekund).

Rapporter

ODBC-formatstreng	Resultat
[FMT:timeStampODBC]	Svarer til at skrive [FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC]. Formaterer datoen i formatet åååå-mm-dd, og klokkeslæt i formatet tt:mm:ss.
[FMT:dateTyped]	Viser dato med ord og dernæst i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd. Datoen vises i enkelte anførselstegn (').
[FMT:timeTyped]	Viser klokkeslæt med ord og dernæst i standard ODBC-formatet tt:mm:ss format. Klokkeslæt vises i enkelte anførselstegn (').
[FMT:timeStampTyped]	Viser ordet tidsstempel og dernæst tidsstempel i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd tt:mm:ss. Tidsstemplet vises i enkelte anførselstegn (').

Tilpassede formatstrengene til integralfelter

I følgende tabel vises tilpassede formatstrengene, der er tilgængelige til arbejde med integralfelter. De gør det muligt at vise måneds- og dagsnavne i brugerens landestandard.

Integralfelter indeholder heltal, der repræsenterer måneden i året eller dagen i ugen. For måneder repræsenterer 1 januar, 2 repræsenterer februar osv. og 12 repræsenterer december. For dage i ugen repræsenterer 1 søndag, 2 repræsenterer mandag osv. og 7 repræsenterer søndag.

Formatstreng til integralfelt	Resultat
[MMM]	Viser det forkortede månedsnavn i brugerens landestandard.
[MMMM]	Viser det fulde-månedsnavn i brugerens landestandard.
[DDD]	Viser den forkortede dag i ugen i brugerens landestandard.
[DDDD]	Viser den fulde-dag i ugen i brugerens landestandard.

Tilpassede formatstrengene til konvertering til timer

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengene, der kan bruges til at formatere data til timer. De kan bruges på følgende feltyper:

- Felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer den tid, der er gået, siden begyndelsen af dagen (12:00 AM).
- Felter, hvor output er i formatet [FMT:timeHour]. (Dette format viser kun timefeltet i landestandardens format, f.eks. 8 PM).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:timeHour]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af timer formateres til tt-visning, hvor tt er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 2 som 2 AM og værdien 12.24 som 12 PM.
[FMT:timeHour(min)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af minutter formateres til tt-visning, hvor tt

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
	er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 2 som 12 AM og værdien 363.10 som 06 AM.
[FMT:timeHour(sec)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af sekunder formateres til tt-visning, hvor tt er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 600 som 12 AM, værdien 3600 som 1 AM og værdien 61214.30 som 5 PM.

Tilpassede formatstrengene til konvertering til timer og minutter

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengene, der kan bruges til at formatere data til timer og minutter. De kan bruges på felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer den tid, der er gået, siden begyndelsen af dagen (12:00 AM).

De kan også bruges, hvor output er i formatet [FMT:timeHourMin]. (Dette format viser tid i landstandardens tidsformat, men udelader sekunder).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:timeHourMin]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm-visning, hvor tt er antallet af timer og mm er antallet af minutter. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 12 som 12:12 AM, værdien 3 som 1:13 AM og værdien 750 som 12:30 PM.
[FMT:timeHourMin(sec)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm-visning, hvor tt er antallet af timer og mm er antallet af minutter. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 60 som 12:01 AM, værdien 120 som 12:02 AM og værdien 43200 som 12:00 PM.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af timer konverteres til tt:mm-visning, hvor tt er antallet af timer og mm er det resterende antal minutter. F.eks. formateres værdien 0 som 12:00 AM, værdien 1.5 som 1:30 AM og værdien 13.75 som 1:45 PM.

Tilpassede formatstrengene til konvertering til timer, minutter og sekunder

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengene, der kan bruges til at formatere data til timer, minutter og sekunder. De kan bruges på felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer tid.

De kan også bruges, hvor output er i formatet [FMT:time], beskrevet under emnet Generelle tilpassede formatstrengene. (Dette format viser tid i landstandardens tidsformat).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:time]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
	begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 60 som 12:01:00 AM, værdien 126 som 12:02:06 AM og værdien 43200 som 12:00:00 PM.
[FMT:time(min)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 60 som 1:00:00 AM, værdien 126 som 2:06:00 AM og værdien 1400 som 11:20:00 PM.
[FMT:time(hour)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 6.5 som 6:30:00 AM og værdien 12 som 12:00:00 PM.

Avancerede tilpassede formater

Ud over de formater, der er beskrevet tidligere, kan du formatere datoer og klokkeslæt ved at oprette dit eget format vha. nogle af de almindelige dato- og klokkeslætsformater, der er beskrevet i følgende tabel.

Du kan f.eks. oprette formatet vha. følgende formater:

dddd - h:mm tt

der formaterer datostempelfelter på følgende måde:

Mandag - 4:03 PM

BEMÆRK: Når du bruger disse formater, inkluderer de ikke kantede parenteser ([]), der kræves med andre formater.

Om end følgende formater giver større formateringsfleksibilitet, tillader de ikke, at datoformater ændres i henhold til brugerens landstandard, hvilket er muligt med mange af de tidligere formater.

Nogle almindelige dato- og tidsformater er beskrevet i følgende tabel.

Format	Resultat
d	Nummer på dag i måneden (f.eks. 1 til og med 31). Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet nul (0).
dd	Som d, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
ddd	Forkortelse på tre bogstaver for dag i ugen (f.eks. søn, man).
dddd	Fulde navn på dag i ugen (f.eks. søndag, mandag).
M	Månednummer (f.eks. 1, 12). Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
MM	Svarer til M, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.

Format	Resultat
MMM	Forkortelse på tre bogstaver for måned (f.eks. jan, feb).
MMMM	Fulde navn på måneden (f.eks. januar, februar).
åå	Tal på to cifre for året (f.eks. 06).
åååå	Tal på fire cifre for året (f.eks. 2006)
t	Time i 12-timers format. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
tt	Svarer til t, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
T	Time i 24-timers format. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
TT	Svarer til T, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
m	Antal minutter. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
mm	Svarer til m, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
s	Antal sekunder. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
ss	Svarer til s, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
tt	Indikator for AM og PM. Bruges med formaterne t og tt.

Opsætning af kolonneformler

Avancerede brugere kan oprette nye formler eller redigere eksisterende formler vha. indbyggede funktioner. Oracle CRM On Demand understøtter et bredt udvalg af SQL-92-funktioner samt udvidelser til SQL-92. Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271) for at få oplysninger om de tilgængelige funktioner.

Sådan redigerer eller tilføjer du en formel

- 1 Klik på knappen Rediger formel til en kolonne, hvis formel du vil redigere eller tilføje, på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg fanen Kolonneformel i dialogboksen Rediger kolonneformel.
- 3 Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter, hvis du vil ændre teksten til tabeloverskriften og kolonneoverskriften.
- 4 Ret formelen efter behov vha. knapperne under afkrydsningsfeltet Kolonneformel.
- 5 Vælg en aggregeringsregel i rullelisten Aggregeringsregel efter behov.
- 6 Vælg fanen Beholdere, og kombiner flere værdier eller intervaller i beholdere, hvis nødvendigt.

Se proceduren Sådan kombinerer du flere værdier eller intervaller i beholdere i dette emne for at få flere oplysninger.

7 Klik på OK.

I en analyse kan du også bruge funktioner og betingede udtryk til at præsentere søgeresultater på en række måder.

Sådan kombinerer du flere værdier eller intervaller i beholdere

- 1 Vælg fanen Beholdere-i dialogboksen Rediger kolonneformel.
- 2 Klik på Tilføj beholder, indtast eller vælg værdierne eller intervallerne til den værdi, som du vil kombinere i beholderen, og klik dernæst på OK.
- 3 Indtast navnet til beholderen i dialogboksen Rediger beholdernavn.
- 4 Gentag trin 2 og 3, indtil du har tilføjet alle de beholdere, som du ønsker.

Alle forekomster af de forskellige værdier, som udgør beholderen i resultatsættet, erstattes med beholdernavnet. Aggregeringer udføres også som relevant.

Tilføjelse af handlingslinks til resultater

Du kan føje handlingslinks til resultater. Handlingslinks giver brugere mulighed for at få adgang til postdetaljesider ved at klikke på links i poster i rapporter. Du tilføjer handlingslinks vha. følgende metoder:

- **Brug af handlingslinkklasser.** Vha. denne metode kan du konfigurere posttypenavnet i rapporten som et handlingslink. Handlingslinkklassen tager værdien for række-id i rapporten og bruger den til at hente den specifikke post fra Oracle CRM On Demand. Du kan bruge denne metode til følgende posttyper: Konto, Kampagne, Kontakt, Kundeemne, Salgsmulighed, Serviceanmodning og Bruger.
- **Brug af URL'er.** Vha. denne metode kan du oprette links til enhver posttype fra en tabel- eller pivottabelvisning. Du kan konfigurere id-kolonnen til posttypen som et handlingslink.

BEMÆRK: Hvis brugere klikker på handlingslinks på en side, der har et dynamisk layout, vises linkene med standardlayoutet til den side.

Om posttypenavne i handlingslinks

Når du tilføjer et handlingslink, skal du bruge det oprindelige posttypenavn i den kode eller URL-adresse, der tilføjer linket. Hvis firmaadministratoren har ændret navnene på posttyper i Oracle CRM On Demand, skal du fastlægge det oprindelige navn på posttypen, hvor du vil tilføje linket. Firmaadministratoren kan f.eks. have omdøbt Konto-posttypen, så den ny kaldes *Kunde*-posttypen. Hvis du vil føje et handlingslink til et resultat for kunde-posttypen, skal linkkoden eller URL-adressen referere til kontoposttypen (dvs. det oprindelige navn på posttypen). Afhængig af den linktype, som du vil oprette, skal du bruge posttypenavnet i koden eller URL-adressen, som følger:

- Brug *kontoposttypenavnet* i linkkoden, som vist i følgende eksempel, når et handlingslink tilføjes for kunde-posttypen (oprindeligt kontoposttypen) vha. handlingslinkklasser:

1210 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

```
[html]"<a onCl ick=\ "j avascri pt: Li nkOccam (this, ' account' ); \ ">"@ "</a>"
```

Når du tilføjer handlingslink vha. handlingslinkklasser, skal hele posttypenavnet være med små bogstaver i linkkoden.

TIP: Åbn hjemmesiden til posttypen for at fastlægge det oprindelige navn på den posttype, som du vil tilføje et link for. URL-adressen i feltet Adresse i browservinduet viser det oprindelige navn på posttypen. I eksemplet, hvor kontoposttypen blev omdøbt til *Kunde*, viser Kunde-hjemmesiden følgende URL-adresse:

```
https://server_name/OnDemand/user/AccountHomePage
```

hvor:

server_name er den URL-adresse, der bruges til at logge på Oracle CRM On Demand

- Brug *kontoposttypenavnet* i URL-adressen, som vist i følgende eksempel, når et handlingslink tilføjes for kundeposttypen (oprindeligt kontoposttypen) vha. en URL-adresse:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/AccountDetail?OMFGT=AccountDetailForm&OMFHD=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id="@">"@"</a>"
```

TIP: Åbn detaljesiden til en hvilken som helst post med den pågældende posttype for at fastlægge den korrekte URL-adresse til en posttypes detaljeside. Kopier den relevante del af adressestrengen fra *http til /d=* i feltet Adresse i browservinduet titellinje. I eksemplet, hvor kontoposttypen blev omdøbt til *Kunde*, kopieres URL-adressen fra detaljesiden til en kundepost.

I nogle tilfælde bruges det fulde posttypenavn alle steder i URL-adressen til en posttypes detaljeside, som det er tilfældet med den URL-adresse, der er vist i det foregående eksempel. I andre tilfælde bruges imidlertid en forkortet version af posttypenavnet visse steder i URL-adressen.

Hvis f.eks. den posttype, som du tilføjer linket for, oprindeligt var Salgsmulighed-posttypen, er URL-adressen følgende:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFGT=OpptyDetailForm&OMFHD=OpportunityDetailNav&OpptyDetailForm.Id="@">"@"</a>"
```

I følgende procedure beskrives, hvordan handlingslinks tilføjes vha. handlingslinkklasser.

Sådan tilføjer du handlingslink vha. handlingslinkklasser

- 1 Tilføj kolonnerne til rapporten på siden Definer kriterier i Oracle CRM On Demand Answers.
Du skal tilføje feltet Navn på posttype (f.eks. kontonavn) og feltet Posttype-id (f.eks. konto-id) til rapporten, og du skal anbringe id-feltet umiddelbart til højre for navnefeltet i rapportlayoutet.
- 2 Klik på knappen Kolonneegenskaber til id-kolonnen for posttypen.
- 3 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Skjul denne kolonne under fanen Kolonneformat, og klik på OK.
- 5 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn til posttypen på siden Definer kriterier.
- 6 Klik på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber.

7 Gør følgende i fanen Typografi:

- a** Udvid området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi (kun HTML) ved at klikke på plusikonet (+).
- b** Marker afkrydsningsfeltet Brug tilpasset CSS-klasse, og skriv *Handlingslink* i tekstboksen.

8 Klik på fanen Dataformat.

9 Gør følgende i fanen Dataformat:

- a** Marker afkrydsningsfeltet Tilslidesæt standarddataformat.
- b** Vælg Tilpasset tekstformat i listen Behandl tekst som.
- c** Indtast tekst svarende til følgende eksempel efter @-tegnet i feltet Tilpasset tekstformat.

I dette eksempel oprettes et handlingslink til en konto:

```
[html]"<a onClick=\\"j avascript: LinkOccam (this, 'account'); \\">"@</a>"
```

Erstat ordet *konto* i foregående eksempel med *kampagne*, *kontakt*, *kundeemne*, *salgsmulighed*, *serviceanmodning* eller *bruger* efter behov for at oprette et handlingslink til en af de andre posttyper, der understøtter handlingslinks, som er oprettet med handlingslinkklasser. Hele navnet på posttypen skal være med små bogstaver.

BEMÆRK: Du skal bruge det oprindelige posttypenavn i linkkoden. Hvis firmaadministratoren har omdøbt posttyperne i Oracle CRM On Demand, skal du fastlægge posttypen oprindelige navn, hvor du tilføjer handlingslinks, og bruge det navn i linkkoden.

10 Klik på OK.

11 Klik på Gennemgå analyse for at se eksempel på rapporten.

I følgende procedure beskrives, hvordan handlingslinks tilføjes vha. URL-adresser. Du kan bruge denne procedure til at tilføje handlingslinks for enhver posttype.

Sådan tilføjer du handlingslinks vha. URL-adresser

1 Tilføj kolonnerne til rapporten, inkl. posttypens id-kolonne (f.eks. konto-id), på siden Definer kriterier i Oracle CRM On Demand Answers.

BEMÆRK: Du skal føje posttypens Id-felt til rapporten, for at handlingslinket virker.

2 Klik på knappen Kolonneegenskaber til id-kolonnen for posttypen.

3 Klik på fanen Dataformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.

4 Gør følgende i fanen Dataformat:

- a** Marker afkrydsningsfeltet Tilslidesæt standarddataformat.
- b** Vælg Tilpasset tekstformat i listen Behandl tekst som.

- c Indtast koden til linket efter @-tegnet i feltet Tilpasset tekstformat, som vist i følgende eksempel:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMTHD=OpportunityDetailNav&OM
TGT=OpportunityDetailForm&OpportunityDetailForm.Id="@>"@</a>"
```

hvor:

server_name vises i eksemplet skal du udskifte den URL-adresse, som du bruger til at logge på Oracle CRM On Demand.

I foregående eksempel er URL-adressen til posttypen Salgsmulighed. Brug den relevante URL-adresse til Oracle CRM On Demand-serveren og den posttype, som du opretter linket til.

BEMÆRK: Du skal bruge det oprindelige posttypenavn i URL-adressen. Hvis firmaadministratoren har omdøbt posttyperne i Oracle CRM On Demand, skal du fastlægge posttypen oprindelige navn, hvor du tilføjer handlingslinks, og bruge det navn i URL-adressen.

Oracle CRM On Demand Answers erstatter det sidste @-tegn i strengen med værdien af posttype-id'en til hver post i rapporten. Hvis du ikke ønsker, at linket skal vise posttype-id'en, skal du erstatte det sidste @-tegn med den tekst, som du ønsker at vise. I følgende eksempel erstattes id'en i handlingslinket med ordet *View (vis)*:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMTHD=OpportunityDetailNav&OM
TGT=OpportunityDetailForm&OpportunityDetailForm.Id="@>View</a>"
```

- 5 Klik på OK.
- 6 Klik på Gennemgå analyse for at se eksempel på rapporten.

I følgende eksempel vises den kode, der skal bruges til et link på en aktivpost:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/AssetDetail?OMTHD=AssetDetailNav&OMTGT=AssetDetail
Form&AssetDetailForm.Id="@>"@</a>"
```

I følgende eksempel vises den kode, der skal bruges til et link på en aftalepost:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/ApptDetail?OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&App
tDetailForm.Id="@>"@</a>"
```

I følgende eksempel vises den kode, der skal bruges til et link på en opgavepost:

```
"http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/TaskDetail?OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailFo
rm&TaskDetailForm.Id="@>"@</a>"
```

Sortering og omarrangering af kolonner

Du kan vælge sorteringsrækkefølgen til dataene i en kolonne samt sørge for, at kolonnerne vises i den ønskede rækkefølge.

Rapporter





Du kan angive sorteringsrækkefølgen til en eller flere kolonner, der vises i en analyse. Når du klikker på knappen Sorter efter, vises et nyt billede for at angive den sorteringsrækkefølge, som den valgte kolonne vil anvende på resultaterne.

Sådan sorterer du en analyse på basis af kolonner

1 Klik på knappen Sorter efter til den kolonne, som du vil sortere efter, på siden Definer kriterier. Knappen ændres for at angive sorteringsrækkefølgen.

2 Fortsæt med at klikke på knappen Sorter efter, indtil den ønskede sorteringsrækkefølge vises.

I følgende tabel beskrives de tilgængelige sorteringsrækkefølger.

Knap	Beskrivelse
	Den valgte kolonne vil ikke blive brugt til at sortere resultaterne.
	Resultaterne sorteres i stigende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.
	Resultaterne sorteres i faldende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.
	Et tal, der vises på en Sorter efter-knap, angiver, at kolonnen ikke er den primære sorteringskolonne, der anvendes på resultaterne. Tallet svarer til, hvornår sorteringsrækkefølgen anvendes. I dette eksempel bruges kolonnen som den anden sorteringskolonne. Pil op angiver, at resultaterne sorteres i stigende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.

Om brug af adresser i rapporter

Mange rapporter kræver brug af adressefelter. I Oracle CRM On Demand kan du generere rapporter om adresser på to forskellige måder afhængigt af behovet. I det aktive emneområde angiver en adressemappe med ordet Udvidet (f.eks. Faktureringsadresse - Udvidet) rapportering på alle ni standardadressefelter, der leveres med Oracle CRM On Demand. Se Om lande og adressemapping for at få detaljer om, hvordan hvert felt mappes til adresseformatet til specifikke lande.

Det er ikke muligt at navigere ned på felter, der er inkluderet fra den udvidede adressemappe, i rapporter. Feltlabels vises konsistent uanset landet til hver post eller brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand.

Der kan navigeres ned på de fleste af de øvrige adressefelter i det aktive emneområde (dem, der ikke findes i mappen Udvidet), når de er inkluderet i rapporter. De viste felter matcher de felter, der er knyttet til brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand. Det er dog muligt at ikke alle felter vises, hvis det

land, der er knyttet til en specifik post, ikke er det samme som brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand.

Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer

Når du har valgt et emneområde og føjet kolonner til en rapport, kan du kombinere kriterier fra et eller flere emneområder vha. sætoperationer. Denne handling kombinerer resultaterne af to eller flere rapporter i en enkelt rapport.

BEMÆRK: Tal- og datatyperne for de kolonner, der er valgt i hver komponent, skal være de samme. Kolonnælængderne kan være forskellige.

I følgende tabel vises sætoperatorerne, og deres virkning på resultaterne beskrives.

Sætoperator	Virkning på resultater
Foreningsmængde	Returnerer ikke-dubletrækker fra alle rapporter.
Foreningsmængde alle	Returnerer alle rækker fra alle rapporter, heriblandt dubletrækker.
Fællesmængde	Returnerer rækker, der er fælles for alle rapporter
Minus	Returnerer rækker fra den første rapport, der ikke findes i andre rapporter.

Sådan kombinerer du resultaterne af flere rapporter

- 1 Klik på plustegnet i afsnittet Avanceret på siden Definer kriterier og klik dernæst på Kombiner med lignende analyse.
- 2 Vælg et emneområde i dialogboksen Emneområde, der indeholder data, som du vil kombinere med kolonnerne i rapporten.
Emneområdet kan være det samme som det emneområde, som de eksisterende kolonner i rapporten kommer fra, eller et andet emneområde.
Siden Sætoperationer vises.
- 3 Følg instruktionerne på skærmen for at generere den kombinerede-rapport.
- 4 Klik på knappen Sæt, og vælg operationstypen.
- 5 Vælg kolonner fra udvælgelsesområdet, der skal kombineres med den første rapport.
- 6 Definer de filtre, der er specifikke for det aktuelle emneområde, hvis påkrævet.
- 7 Tilføj yderligere emneområder ved at klikke på Rediger i afsnittet Sætoperationer, og vælg dernæst Opret nye kriterier.

- 8 Rediger kolonnekarakteristika (formater kolonne, sorter) til den kombinerede rapport ved at klikke på Resultatkolonner i afsnittet Sætoperationer.

Denne handling viser de resulterende kolonner med knapper, som du kan bruge til at redigere format og sortering.

Trin 2: Oprettelse af layout

Når du har defineret kriterierne, skal du oprette layoutet til rapporten. I dette trin kan du tilføje flere visninger til layoutet. Disse vises til at begynde med nederst i layoutet. Du kan også føje subtotaler og totaler til kolonnerne.

Visninger bruger præsentationsmulighederne som en hjælp til vise resultaterne på en meningsfuld, intuitiv måde. Du kan tilføje en række visninger til resultater, så som diagrammer og pivottabeller, der tillader nedboring til mere detaljerede oplysninger, forklarende tekst, en liste over filtre, der blev brugt til at begrænse resultaterne, og mere.

Når du kører en ny rapport, er den første visning en tabel med en titel foran tabellen. Det gøres ved at medtage en titelvisning, der viser navnet på den gemte rapport, og en tabelvisning, der viser resultaterne i en grundlæggende tabel, som arver formater, sortering og andre indstillinger, der er angivet i trinnet Definere kriterier. Du kan tilpasse eller slette disse eksisterende visninger til en rapport, tilføje andre visninger samt kombinere og placere visninger hvor som helst i arbejdsområdet.

Forberedelse af flere visninger med resultater kan hjælpe dig med at identificere tendenser og relationer i data. Du kan dernæst gemme rapporten med samlingen af visninger.

Du definerer layoutet til rapporterne på siden Opret layout. Opret en ny analyse, eller åbn en eksisterende analyse for at få adgang til siden Opret layout.

Dit layout kan omfatte de visninger, der er vist i følgende tabel.

Layout	Beskrivelse
Titel	Brug denne visning til at inkludere en titel og undertitel, et gemt navn til resultaterne og et tilpasset logo til identificering af resultaterne. For resultatspecifik hjælp kan du inkludere et hjælpeikon, der linker til en HTML-side eller et site, der indeholder oplysninger om rapporten eller resultaterne.
Tabel	Brug denne visning til at vise data i et kolonneformat. Du kan vælge at vise en side med oplysninger ad gangen, hvilket er belejligt til større resultatsæt, og styre sidens størrelse og placeringen af kontrolelementer for sideinddeling. Tabeller understøttes i en række forskellige formater og kan omfatte grafik, links osv. ved hjælp af tilpassede formateringsprogrammer. Vha. visningen Tabel kan brugere også ændre tabeloverskrifters format.
Diagram	Brug denne visning til at trække og slippe kolonner til et diagramlayout. Du har fuld kontrol over titlen, placeringen af tekst, aksetitler og datalabels. Du kan styre diagrammets størrelse og skala samt styre farver ved hjælp af et typografiark. Desuden kan du bore ned til resultater. Understøttede diagramtyper omfatter søjlediagrammer, kolonnediagrammer, linjediagrammer, områdediagrammer, cirkeldiagrammer, punktdiagrammer, boblediagrammer og tilpassede undertyper, heriblandt 2D, 3D, absolut,

Layout	Beskrivelse
	Klynge, stablet, kombination og tilpasset.
Pivottabel	Brug denne visning, hvis du vil kunne tage række-, kolonne- og afsnitsoverskrifter og bytte rundt på dem for at få forskellige perspektiver. Du kan tække og slippe overskrifter til pivottabeller, gennemse dem og anvende indstillingerne. Brugere kan navigere gennem pivottabeller og bore ned til oplysninger. Brugere kan oprette komplekse pivottabeller, der viser aggregerede og ikke-relaterede totaler ved siden af pivotdataene, hvilket muliggør fleksibel analyse. For et interaktivt resultatsæt kan elementer anbringes på sider, så brugere kan vælge elementer. I lighed med tabelvisningen kan elementer formateres ved hjælp af tilpassede formateringsprogrammer.
Måler	Brug målervisningen til at vise resultater som målere, så som måleur, søjle og pæretype.
Aktive filtre	Brug denne visning til at vise filtre, der gælder til en rapport.
Statisk tekst	Brug denne visning for at medtage statisk tekst i resultaterne. Du kan bruge HTML for at medtage bannere, tickere, Active-X-objekter, Java-appletter, links, instruktioner, beskrivelser, grafik osv. i resultaterne.
Tekst	Brug denne visning til at dokumentere betydningen af særlig formatering, der bruges i resultater, så som betydningen af tilpassede farver, der er anvendt på målere.
Kolonnevælger	Brug kolonnevælgere for at give brugere mulighed for dynamisk at ændre de kolonner, der vises i analysen. Derved kan brugere analysere data sammen med adskillige dimensioner og dynamisk ændre indholdet af resultaterne.
Visningsvælger	Brug visningsvælgeren til at vælge en bestemt visning af resultaterne blandt de gemte visninger. Når den er placeret på et instrumentbræt, vises visningsvælgeren som en rulleliste, hvor brugere kan foretage et valg.
Tragtdiagram	Brug denne visning til at vise et tredimensionelt diagram, der repræsenterer målværdier og faktiske værdier ved hjælp af volumen, niveau og farve. Det er nyttigt til afbildning af målværdier, der falder over tiden, f.eks. en salgspipeline.
Forklaring	Brug denne visning til at vise resultaterne som et eller flere tekstafsnit. Du kan indtaste en sætning med pladsholdere til hver kolonne i resultaterne og angive, hvordan rækker skal separeres. Du kan inkorporere tilpasset HTML eller JavaScript for at angive, hvordan oplysninger vises.

Layout	Beskrivelse
Ticker	Brug denne visning til at vise resultaterne af en rapport som en ticker eller rullende tekst, svarende til aktietickere, som ruller over mange finansielle sites på internettet. Denne visning er nyttig til at skabe opmærksomhed omkring resultater og seneste nyt. Du kan styre de oplysninger, der præsenteres, og hvordan de ruller over siden. Visningen understøtter en række formater og kan omfatte grafik, links osv. ved hjælp af formateringsprogrammer.
Ingen resultater	Brug denne visning til at angive forklarende tekst, der skal vises, hvis rapporten ikke returnerer nogen resultater.

Udskrivningskontroller

Du kan angive udskriftsindstillingerne til rapporten i fanen Layout ved at klikke på håndikonet til venstre for kontrollen Layoutvisninger. I dialogboksen med udskrivningskontroller kan du justere følgende:

Sideindstillinger:

- Papirstørrelse (Brugerstandard, US Letter, A4, A3, A5, Folio og Legal)
- Papirretning (Liggende, Stående)
- Udskriv rækker (Synlige rækker, Alle)
- Maks. bredde (afkrydsningsfelt for brug af margenafstand)

Sidehoved og sidefod:

- Inkluder og rediger sidehoved
 - Angiv tekst i sidehoved, og vælg relevante formater
- Inkluder og rediger sidefod
 - Angiv tekst i sidefod, og vælg relevante formater

For flere oplysninger

Klik på et emne for at se trinvisse instruktioner til følgende:

- [Tilføjelse af titler til resultater](#) (på side 1219)
- [Tilføjelse af tabeller til resultater](#) (på side 1220)
- [Visning af resultater i diagrammer](#) (på side 1222)
- [Visning af resultater i pivottabeller](#) (på side 1235)
- [Visning af resultater som målere vha. visningen Måler](#) (på side 1245)
- [Visning af filtre, der er anvendt på resultater](#) (på side 1251)
- [Tilføjelse af markup-tekst til resultater](#) (på side 1251)
- [Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst](#) (på side 1254)

- [Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter](#) (på side 1254)
- [Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning](#) (på side 1255)
- [Visning af resultater i tragtdiagrammer](#) (på side 1256)
- [Tilføjelse af forklaringstekst til resultater](#) (på side 1258)
- [Visning af resultater i rullende tickers](#) (på side 1261)
- [Varsling af brugere om ingen data](#) (på side 1264)

Tilføjelse af titler til resultater

Brug visningen Titel til at tilføje en titel, en undertitel, et logo, et link til en tilpasset online-hjælpe side og tidsstempler til resultaterne. Titler og undertitler kan formateres.

En titelvisning føjes altid til resultaterne som den første visning.

Sådan arbejder du med en titelvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på knappen Tilføj visning, og vælg dernæst Titel i rullelisten for at tilføje en ny titelvisning.
 - Find titelvisningen, og klik på knappen Rediger visning for at redigere en eksisterende titelvisning.
- 2 Indtast den tekst, der skal vises som titel, i tekstboksen Titel.

Hvis du ikke angiver en titel, bruges navnet på den gemte rapport som titel. Tekstboksen Titel er tom for rapporter, der ikke er gemt.
- 3 Fravælg afkrydsningsfeltet Vis gemt navn, hvis du ikke ønsker, at det gemte navn på rapporten skal vises.

Hvis afkrydsningsfeltet er markeret, vises det gemte navn under teksten i tekstboksen Titel (hvis teksten findes).
- 4 (Valgfrit) Hvis du vil vise et logobillede eller anden grafik, skal du angive den relevante sti i tekstboksen Logo.

Billedet vises til venstre for titelteksten. Alle brugere, der ser denne rapport, skal kunne få adgang til billedet eller grafikken.
- 5 (Valgfrit) Indtast den tekst, der skal vises som en undertitel i tekstboksen Undertitel.

Teksten til undertitlen følger efter den faktiske titel på en ny linje.
- 6 Gør følgende, hvis du vil føje yderligere formatering til titlen eller undertitlen:
 - a Klik på redigeringsknapperne til højre for dialogboksene Titel og Undertitel.
 - b Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle og ramme, og klik dernæst på OK.

BEMÆRK: Hvis du indtaster en ny overskrift, erstattes den oprindelige titel eller undertitel.

- 7 Vælg en af indstillingerne for tidsstempel i rullelisten Start, hvis du vil vise rapportens udførelsesdato eller -tidspunkt.
- 8 Indtast den relevante URL-adresse i tekstboksen Hjælp URL, hvis du vil give et link til tilpasset hjælp eller andre oplysninger vedrørende rapporten.
URL-adressen skal være en, som alle brugere, der ser denne rapport, har adgang til.
- 9 Når du er færdig, kan du gemme rapporten med titelvisningen.

Tilføjelse af tabeller til resultater

Brug visningen Tabel til at vise resultater i en standardtabel. Brugere kan navigere og bore ned i resultaterne. Du kan tilføje en grandtotal og kolonnetotaler, angive tilpassede tabel- og kolonneoverskrifter og ændre formlen eller aggregeringsreglen til en kolonne. Du kan også redigere egenskaber til en kolonne for at styre udseende og layoutet af en kolonne og dens indhold samt angive formatering, der kun skal gælde, hvis indholdet af kolonnen opfylder bestemte betingelser.

Du kan også angive kontrolelementer for sideinddeling og antallet af rækker pr. side, vise kolonne- og tabeloverskrifter, anvende grøn søjletypografi og aktivere kolonnesortering. Hvis kolonnesortering er valgt, får kolonnehovederne til de kolonner, der sorteres, et lidt hævet visuelt udseende.

En tabelvisning føjes altid til resultaterne som den anden visning.

Grandtotalen til kolonner med aggregeringsreglen Gennemsnit vil være forskellig i tabel- og pivottabelvisningerne. I tabelvisningen beregnes grandtotalen til en kolonne med aggregeringsreglen Gennemsnit fra databasen (som en sum divideret med en optælling). I pivottabelvisningen er grandtotalen gennemsnittet af rækkerne i resultatsættet.

Grandtotaler tager ikke hensyn til filtre på metrikker, når resultaterne aggregeres. F.eks. har du en rapport med kolonnen Kontonavn og metrikken Antal salgsmuligheder med et filter på Antal salgsmuligheder, der er større end eller lig med 10. Grandtotalen ignorerer filteret på metrikken og aggregerer i stedet alle salgsmulighederne.

BEMÆRK: Ændringer, der foretages af kolonnerne i tabelvisningen (f.eks. kolonneformat, kolonnerækkefølge, sortering, formler osv.), kan ses på siden [Definer kriterier](#), og ændringer på siden [Definer kriterier](#) kan ses i tabelvisningen.

Sådan arbejder du med en tabelvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på knappen Tilføj visning, og vælg Tabel i rullelisten Visninger for at tilføje en ny tabelvisning.
 - Find tabellen, og klik dernæst på knappen Rediger visning til tabelvisningen for at redigere en eksisterende tabelvisning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.

- 2 Vælg Hovedværktøjslinjer med resultater i rullelisten til højre for Vis for at se knapper til at arbejde med hver kolonne individuelt.

- 3 Klik på knappen Sorter efter til en kolonne for at angive sorteringsrækkefølgen til en eller flere kolonner, der vises i en rapport.

Du kan sortere resultater efter mere end én kolonne. Hvis du vælger mere end én kolonne, vises rækkefølgen på knappen Sorter efter. Se [Sortering og omorganisering af kolonner](#) (se "[Sortering og omarrangering af kolonner](#)" på side 1213) for at få flere oplysninger om sortering.

- 4 Udfør følgende handlinger for at angive totaler:

- Klik på knappen Grandtotal øverst for at tilføje en grandtotal, og sørg for, at indstillingen Rapportbaseret total er valgt. (Klik på knappen Grandtotal igen for at se menuen med denne indstilling).
- Klik på knappen Total efter til den pågældende kolonne for at tilføje totaler for en individuel kolonne, og sørg for, at indstillingen Rapportbaseret total er valgt. (Klik på knappen Total efter igen til den individuelle kolonne for at se menuen med denne indstilling).

BEMÆRK: Knappen Total efter er kun tilgængelig til kolonner, der kan *sammenlægges efter*. Typisk er det en kolonne, der har gentagede værdier, som summeres til en total. Hvis indstillingen Rapportbaseret total ikke er valgt, beregner systemet imidlertid totalen på basis af hele resultatsættet, før filtre anvendes på målingerne.

- 5 Klik på knappen Rediger formel for at tilføje tilpassede overskrifter eller redigere formlen til en kolonne.

Dialogboksen Rediger kolonneformel vises, hvor du kan udføre følgende handlinger:

- Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter for at angive tilpassede overskrifter, og indtast ny overskriftstekst på det relevante sted.
- Indtast formlen i tekstboksen Kolonneformel for at redigere formlen til kolonnen.
- Foretag et valg i rullelisten Aggregeringsregel for at ændre aggregeringsreglen til kolonnen.
- Klik på fanen Beholdere for at kombinere flere værdier eller intervaller af værdier fra en given kolonne i beholdere. Tilføj og navngiv dernæst beholderne.

Alle forekomster af de forskellige værdier, som udgør beholderen i resultatsættet, erstattes med beholdernavnet. Aggregeringer udføres også som relevant.

- 6 Klik på knappen Kolonneegenskaber for at redigere egenskaberne til en kolonne eller for at angive formatering, der skal gælde, hvis kolonnens indhold opfylder bestemte betingelser.

Dialogboksen Rediger kolonneformat vises, hvor du kan foretage dine valg:

- Se [Redigering af kolonneegenskaber](#) (på side 1198) for at få oplysninger om formatering af kolonner og tilføjelse af betinget formatering.

- 7 Når du er færdig, kan du gemme rapporten med tabelvisningen.

Sådan angiver du kontrolelementer for sideinddeling og antallet af rækker pr. side, viser kolonne- og tabeloverskrifter, anvender grøn søjletypografi og aktiverer kolonnesortering

- 1 Klik på knappen Rediger egenskaber for tabelvisning øverst i arbejdsområdet i tabelvisningen.
- 2 Foretag valg til de forskellige indstillinger.

Visning af resultater i diagrammer

Brug diagramvisningen til at anbringe kolonner i et diagram og tilpasse titlen, placering af tekst, aksetitler, datalabels, størrelse og skala. Du kan vælge diagramgrafene, så som et kurvediagram eller et søjlediagram; diagramundertypen, så som to-dimensionel; typografien til kolonner, så som facon og udfyldningsmønster. Du kan også angive rammer og farver og styre andre diagramkarakteristika. Brugere kan bore på resultaterne i diagramvisningen.

Valg af diagramgraf omfatter områdediagrammer, søjlediagrammer, boblediagrammer, linjediagrammer og andre typer. Diagramundertyper omfatter 2D, 3D, absolut, klynge, stablet, kombination og tilpasset.

I dette emne forklares, hvordan du arbejder med diagrammer. Det indeholder følgende oplysninger:

- Diagramgrafer
- Knapper til diagramvisning
- Grundlæggende diagramkomponenter

Dette emne indeholder også instruktioner om udførelse af følgende opgaver:

- Tilføjelse eller ændring af diagramvisninger
- Angivelse af generelle egenskaber til en diagramvisning
- Kontrol af visning af gitterlinjer i diagramvisninger
- Angivelse af placeringen af tekst i en diagramvisning
- Indstilling af farver til baggrund, tekst og rammer i diagramvisninger
- Valg af kolonner til visning som akser i diagramvisninger
- Angivelse af indstillinger for aksekalibrering i diagramvisninger
- Redigering af skalamærker i diagramvisninger
- Oprettelse af linjeskalamærker
- Oprettelse af intervalskalamærker
- Angivelse af avancerede indstillinger til interval- og linjeværdier
- Angivelse af aksetitler og labels i diagramvisninger
- Angivelse af aksetitler i diagramvisninger
- Angivelse af, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram
- Formatering af en diagramseries udseende
- Foretagelse af valg til datalabels i cirkeldiagrammer

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand bruger et tredjepart-diagramafbildningsprogram. Diagramtypen, størrelsen og antallet af elementer kan påvirke, om akser og tekster vises. Om akser eller tekster vises, begrænses af mængden af tilgængelig plads på webrowsersiden. Ved at justere kontrolelementerne for højde og bredde kan du nogle gange få akser og tekster til at blive vist i diagrammet.

Diagramgrafer

I følgende tabel vises de diagramgrafer, der er tilgængelige i rullelisten Graf, og deres anvendelse beskrives. Ikke alle grafer er relevante til alle datatyper. Standard diagramgraften er et lodret søjlediagram.

Diagramgraftype	Beskrivelse
Område	<p>En områdegraf svarer til en kurvegraf, men med områderne under kurverne udfyldt. Områdegrafer viser procentdel af den helhed, som hver variabel omfatter.</p> <p>Områdegrafer er nyttige til at se ændringer i akkumuleret værdi eller procent over tiden. Du kan f.eks. sammenligne grupper på bestemte målinger, så som udfald, og vise gruppetendenser.</p>
Vandret søjle	<p>Brug en vandret søjlegraf til at sammenligne fakta ved at vise søjler vandret.</p> <p>Vandrette søjlegrafer er nyttige til at sammenligne forskelle mellem ens elementer. Du kan f.eks. sammenligne konkurrerende produktsalg, samme produktsalg i forskellige tidsperioder eller samme produktsalg på forskellige markeder.</p>
Boble	<p>En boblegraf er en variation af en punktgraf, der viser dataelementer som cirkler (bobler). Den viser tre variabler i to dimensioner. En værdi repræsenteres af cirkelens placering på x-aksen. En anden værdi repræsenteres af cirkelens placering på y-aksen. Den tredje værdi repræsenteres af cirkelens relative størrelse.</p> <p>Boblegrafer er nyttige til afbildning af data med tre variabler og til visning af finansielle data i løbet af en periode.</p> <p>TIP: Afbild en fakta på x-aksen, en anden på y-aksen og en tredje på boblens radiusaksen for at oprette en boblegraf. Disse tre fakta afbildes for valg på Niveau-aksen.</p>
Lodret søjle	<p>En lodret søjlegraf sammenligner fakta vha. lodrette kolonner.</p> <p>Lodrette søjlegrafer er nyttige til at sammenligne forskelle mellem lignende elementer.</p>
Kurve	<p>En kurvegraf kan bruges til at afbilde flere fakta.</p> <p>Kurvegrafer er nyttige til at vise mønstre og tendenser i data.</p>
Kurve-/søjlecombination	<p>En kurve-/søjlecombinationsgraf afbilder to datasæt med forskellige intervaller: et som søjler og et som kurver, der overlapper søjlerne.</p> <p>Kombinationsdiagrammer er nyttige til visning af tendensrelationer mellem datasæt.</p> <p>TIP: Du kan angive en hvilken som helst blanding af søjler og kolonner, men der skal være en af hver. Du kan angive alle kolonner som kurver, men hvis du kun vil have søjler, skal du bruge et søjlediagram. (Når kun søjler er valgt til denne diagramtype, tegnes nogle kolonnevalg muligvis som kurver).</p>

Diagramgraftype	Beskrivelse
Pareto	<p>En paretoGRAF er en form for søjlediagram og kurvediagram, der viser kriterier i faldende rækkefølge. I denne graftype viser kurven en akkumuleret total af procenterne.</p> <p>ParetoGRAfer er nyttige til identificering af vigtige elementer, så om bedste og dårligste eller højeste og laveste.</p>
Cirkel	<p>En cirkelGRAF viser datasæt som procenter af en helhed.</p> <p>CirkelGRAfer er nyttige til sammenligning af dele af et hele, så som salg efter region eller efter distrikt.</p>
Radar	<p>En radarGRAF afbilder de samme oplysninger om en søjleGRAF, men viser i stedet data, der udstråler fra grafens centerpunkt. Hvert dataelement har sin egen værdiakse.</p> <p>RadarGRAfer er nyttige til undersøgelse af overlapning og distribution af data.</p>
Punkt	<p>En punktGRAF viser x-y-værdier som diskrete punkter spredt i et x-y-gitter. Det afbilder datapunkter på basis af to uafhængige variabler. En punktGRAF gær det muligt at afbilde et stort antal datapunkter og observere datapunktets samling i klynger.</p> <p>PunktGRAfer er nyttige til observering af relationer og tendenser i store datasæt.</p> <p>TIP: Afbild en fakta på x-aksen og en anden på y-aksen for at oprette en punktGRAF. Disse fakta afbildes for valg på Niveau-aksen.</p>
Trin	<p>En trinGRAF svarer til en kurveGRAF. Den kan bruges til at afbilde flere fakta.</p>

Dit valg til diagramGRAFen fastlægger de diagramundertyper, der er tilgængelige i rullelisten Type. Ikke alle diagramtyper har undertyper; f.eks. har boble- og radarGRAfer ingen undertyper. Diagramundertyper standardangives til 3D, hvis tilgængelig. Afhængigt af valget af diagramtype kan undertypevalgene omfatte følgende:


- Områdediagrammer: 3D og 2D
- Søjlediagrammer: 3D, 2D, 3D stablet og 2D stablet
- Kurvediagrammer: 3D og 2D
- Paretodiagrammer: 3D og 2D
- Cirkeldiagrammer: 3D og 2D
- Punktdiagrammer: Punkt og punkt med linjer
- Trindiagrammer: 3D og 2D

Dit valg til diagramtypen fastlægger også de typografier, der er tilgængelige i rullelisten Typografi. Ikke alle diagramtyper har typografier. Typografien standardangives til udfyldt, hvis tilgængelig. Afhængigt af valget af diagramtype kan undertypevalgene omfatte følgende:

- Områdediagrammer: Udfyldning og mønsterudfyldning
- Søjlediagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Kurvediagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Paretodiagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Cirkeldiagrammer: Udfyldning og mønsterudfyldning

Knapper til diagramvisning

Knapperne øverst på siden Diagramvisning giver adgang til forskellige diagramindstillinger. Følgende tabel beskriver knapperne og indstillingerne i diagramvisningen.

Knap til diagramvisning	Beskrivelse
	Generelle diamegenskaber. Sætter generelle egenskaber for diagrammet, så som titel, om datalabels vises og diagramstørrelse.
	Aksetitler og labels. Kontrollerer fremvisningen af aksetitel og datalabels nederst i diagrammet og til venstre for diagrammet.
	Akseskalering. Sætter egenskaber for akseskalering, antal aksemærker og skalatypen.
	Yderligere indstillinger for diagramafbildning. Styrer yderligere indstillinger for diagramafbildning, så som følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Visningen af gitterlinjer i diagrammet ■ Tekstens placering og indstillinger for tilpasning af tekstens størrelse ■ Baggrund, tekst og rammefarver ■ Hvordan brugere interagerer med diagrammet, når de klikker på det, så som nedboring til data på lavere niveau eller automatisk navigering til en relateret gemt rapport eller en website
	Formater diagramdata. Tillader, at brugere formaterer diagramseriers visuelle udseende, så som farve, stregbredde og stregsymboler.
	Avancerede egenskaber. Til cirkeldiagrammer kan brugere foretage valg til datalabels.

Grundlæggende diagramkomponenter

Du kan definere de grundlæggende komponenter til et diagram. I følgende tabel beskrives de komponenter, som du kan tilpasse.

BEMÆRK: Nogle komponenter er kun tilgængelige til bestemte diagramtyper. F.eks. har et cirkeldiagram ingen akser. Den diagramtype, som du vælger, fastlægger de komponenter, der er tilgængelige.

Diagramkomponent	Beskrivelse
Målelabels	kontrollerer placeringen og formateringen af kolonneoverskriften til dataene i afsnittet Målinger. Det giver også muligheder for sammentælling og sortering. Elementet kan udelukkes, hvis der kun er én måling.
Tekst	Brug teksten til at forklare diagrammet. Du kan angive en placering til teksten, og om den kan afkortes.
Akser	De vandrette og lodrette streger, der identificerer diagrammets skala. Du kan angive vandrette og lodrette akser til diagrammet.
Gitterlinjer	En matrix af vandrette og lodrette streger, der hjælper dig med at relatere et punkt i et diagram til akserne. Du kan angive farver til gitterlinjer.
Skalamærker	Identificerer diagrammets skala. Du kan angive egenskaber, så som placering, størrelse, farve, stregbredde og interval.
Bor	Viser flere detaljer. Du kan angive, om og hvordan en bruger kan bore ned til yderligere detaljer om de oplysninger, der præsenteres i diagrammet.
Titel	Angiver en titel for at beskrive diagrammet.
Aksetitel, labels og grænse	Angiver, om og hvordan titler og skalalabels skal vises på akser i diagrammet.
Diagramserier	Formaterer elementer i diagramseriers udseende, så som farve, stregbredde og stregsymboler. Du kan også anvende regelbaseret formatering, så som at anvende en bestemt farve, når en position i serien er lig med en angivet værdi.
Aksemærker	Underopdeler skalamærker på en akse for at forbedre detaljen.
Datalabels	Viser den numeriske værdi af data, mens musen pauseres over diagrammet.

Tilføjelse eller ændring af diagramvisninger

Følgende procedure indeholder de grundlæggende trin til tilføjelse eller ændring af en diagramvisning.

BEMÆRK: Hvis du vælger en diagramgraf, der ikke er kompatibel med resultaterne, vises ingen resultater.

Sådan tilføjer eller ændrer du en diagramvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Diagram for at tilføje en ny diagramvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til diagramvisningen for at redigere en eksisterende diagramvisning.Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.

- 2 Foretag valg i felterne Graf, Type og Typografi til diagrammet.

Dit valg i feltet Graf, så som Cirkel eller Linje, fastlægger de tilgængelige valg til Type og Typografi. Til nogle grafer er kun standardundertype eller -format tilgængeligt.

I takt med at du foretager valgene i rullelisterne, ændres diagramvisningen, så dine valg afspejles.

TIP: Du kan føje kolonner til diagrammet, mens du befinder dig på siden Diagramvisning, ved at du klikker på navnet i feltet til hver kolonne i det aktive emneområde. Alternativt kan du navigere til siden Definer kriterier for at tilføje yderligere kolonner. Alle kolonner, som du kan tilføje på siden Diagramvisning, føjes til rapporten generelt. Du kan se kolonner på siden Definer kriterier og også i andre visninger samt på siden Diagramvisning. Du skal navigere til siden Definer kriterier for at slette en kolonne fra diagrammet og klikke på knappen Fjern kolonne til kolonnen.

- 3 Brug knapperne øverst på siden Diagramvisning for at angive yderligere diagramindstillinger.
- 4 Klik på Gentegn for at se virkningerne af ændringerne.
Du kan klikke på Gentegn når som helst for at opfriske diagramvisningen.
- 5 Klik på Gendan standard for at fjerne ændringer og begynde fra det oprindelige diagram.
- 6 Brug de lodrette og vandrette glidere til at tilpasse diagrammets størrelse.
- 7 Gem rapporten.

Angivelse af generelle diamegenskaber i diagramvisninger

Du kan angive generelle egenskaber til diagrammet, så som en titel og forekomsten af datalabels.

Datalabels er som standard aktiveret til valgte 2D-diagramtyper.

Standardindstillingen til diagramstørrelsen er at skalere alle elementer i det eksisterende diagram, heriblandt højde og bredde, så det passer til den tilgængelige plads. Diagrammets højde og bredde forbliver proportionale med hinanden, når diagrammets størrelse ændres. Diagrammet tilpasser automatisk diamelementerne. Den reviderede størrelse tilsidesætter standardstørrelsen. Du kan angive en fast størrelse til diagrammet i dialogboksen Generelle diamegenskaber. Den faste størrelse tilsidesætter standardstørrelsen.

BEMÆRK: Diagrammet kan udvides væsentligt, hvis antallet af elementer, der afbildes, vokser væsentligt.

Antag f.eks., at du opretter en rapport, der skal vise salg af tre produkter, opretter et diagram over resultater med produktsalget vist som tre kolonner og tilpasser diagrammet, så det optager ca. 25 procent af siden. Hvis rapporten køres senere og seks produkter returneres, udvides diagrammet til dobbelt den oprindelige bredde eller ca. 50 procent af siden, så bredden af de individuelle kolonner i diagrammet forbliver konstant.

Diamelementerne tilpasses efter behov, så de passer i diagrammet. På baggrund af det foregående eksempel forsætter diagrammet med at optage 25 procent af siden, og kolonnerne tilpasses, så de passer på den tilgængelige plads.

Sådan angiver du generelle egenskaber til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Generelle diamegenskaber:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Generelle diamegenskaber, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Kontrol af visning af gitterlinjer i diagramvisninger

Du kan kontrollere, om gitterlinjer vises i diagrammet, og angive farver til gitterlinjer.

Sådan kontrollerer du visningen af gitterlinjer i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Gitterlinje i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes.

Angivelse af placering af tekst i diagramvisning

Du kan angive tekstens placering og indstillingerne for tilpasning af tekstens størrelse.

Sådan angiver du af placeringen af tekst i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Tekster i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Indstilling af farver til baggrund, tekst og ramme i diagramvisning

Du kan angive farven til diagrammets baggrund, tekst og rammer.

Sådan angiver du baggrunden, tekst og rammefarver i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Rammer & farver i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.








Diagramvisningen opfriskes.

Valg af kolonner til visning som akser i diagramvisning

Du kan vælge de kolonner, der vises i diagrammet, og de akser, der repræsenterer de kolonner. Oracle CRM On Demand viser en matrix over de relevante indstillinger. Venstre kant af matrixen viser kolonnerne, og højre kant viser de tilgængelige aksetyper til den diagramtype, som du bruger. Du kan også angive, om målelabels vises for faktuelle data, der afbildes på en akse.

De tilgængelige akser er forskellige, afhængigt af den diagramtype, der er valgt i rullelisten Graf. Diagramakseknapperne, der bruges i diagramvisningen, er beskrevet i følgende tabel.

Knap til diagramakse	Akse
----------------------	------

Knap til diagramakse	Akse
	Sætter den valgte kolonne som en niveauakse, som gælder for punkt- og boblegrafer.
	Sætter den valgte kolonne som den vandrette akse.
	Sætter den valgte kolonne som den lodrette akse. Til en radargraf er dette faktaaksen.
	Angiver, om den valgte kolonnes værdier skal vises i diagramteksten.
	Sætter den valgte kolonne som en overlappingsakse. Dette gælder for en kurve-/søjlekombinationsgraf.
	Sætter den valgte kolonne som radiusaksen. Dette gælder for en boblegraf.
	Sætter den valgte kolonne som en akse med cirkelværdier. Til en radargraf er dette radaraksen.

Sådan vælger du de kolonner, der skal vises som akser i en diagramvisning

- 1 Klik på det relevante afkrydsningsfelt til en af akseknapperne i kolonneområdet til venstre for diagrammet for at vise den kolonne som den tilsvarende akse i diagrammet.
Akseknapper varierer afhængigt af den graftype, der er valgt i rullelisten Graf.
- 2 Klik på kolonnen i udvælgelsesområdet for at tilføje en kolonne til diagrammet, og sæt den dernæst som en akse.
Det svarer til at føje kolonne til rapporten på siden Definer kriterier.
- 3 Klik på Gentegn for at opfriske diagramvisningen.

Angivelse af indstillinger for akseskalering i diagramvisning

Du kan kontrollere aksegrænserne, aksemærkerne og skalatypen samt egenskaberne for skalamærker.

Sådan angiver du indstillinger for akseskalering til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Akseskalering:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Akseskalering, og klik på OK.

Til diagrammer med numeriske akser fastlægger indstillingerne af akseskalering, hvordan skalaen vælges:

- Når du vælger Standard, vælger Oracle CRM On Demand skalaen og sætter akserne til nul (0) for positive tal.
- Når du vælger Zoom til datainterval, vælger Oracle CRM On Demand skalaen. Det evaluerer intervallet af værdier på akserne og vælger relevante min. og maks. værdier til skalaen. Denne funktion er nyttig ved afbildning af en gruppe store værdier, der alle ligger inden for en lille procentdel af hinanden. Diagrammet zoomer ind på værdierne, så forskellige lettere kan skelnes.
- Du kan også sætte værdier for akseskalering manuelt til specifikke tal.

Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Redigering af skalamærker i diagramvisning

Skalamærker er fremhævede linjer eller skyggelagte baggrundsintervaller, der markerer nøglepunkter, tærskler, intervaller osv. Linjerne eller intervallerne kan anvendes på en eller flere akser afhængigt af diagramtypen. Linjer vises foran diagramoplysninger, hvorimod intervaller vises i baggrunden.

BEMÆRK: Nogle diagramtyper, så som cirkeldiagrammer, bruger ikke skalamærker.

Følgende procedure indeholder de generelle trin til redigering af et skalamærke.

Sådan redigerer du skalamærker til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Akseskalering:



- 2 Klik på Rediger skalamærker i dialogboksen Akseskalering.

- 3 Klik på knappen Tilføj i dialogboksen Skalamærker for at tilføje det første skalamærke, og foretag valg til mærket.

Avancerede indstillinger omfatter at sætte skalaen til en statisk værdi, et bestemt kolonnenavn eller som resultatet af en SQL-forespørgsel. Se procedurerne efter denne for at få flere oplysninger om de forskellige typer skalamærker og brug af de avancerede indstillinger.

- 4 Klik på OK flere gange for at lukke dialogboksene.

Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Sådan opretter du et linjeskalamærke

- 1 Vælg Linje i feltet Type i dialogboksen Skalamærker.
- 2 Indtast en linjebredde i tredje kolonne.
Denne værdi er tykkelsen af linjen i pixel.
- 3 Indtast positionen til linjen i fjerde kolonne.
Placeringen angiver, hvor på akserne linjen vil ligge. Hvis f.eks. venstre akse har værdier fra 0 til 100, og du angiver positionen 40, ser du en vandret linje, der skærer position 40 på de lodrette akser.
- 4 Indtast farven til linjen.
- 5 Indtast en overskrift til linjen.
Overskriften vises, når en bruger fører musen hen over linjen i diagrammet og i teksten.
- 6 Klik på OK.

Sådan opretter du et intervalskalamærke

- 1 Vælg Interval-i feltet Type i dialogboksen Skalamærker.
- 2 Indtast den lave ende af intervallet i tredje kolonne.
- 3 Indtast den høje værdi af intervallet i fjerde kolonne.
BEMÆRK: Du skal angive værdier, der vises på samme akse som intervallet. Hvis f.eks. venstre akse har værdier fra 0 til 100, og du angiver 20 til lav og 40 til høj, vises grafbaggrunden i den farve, som du angiver til intervallet mellem de værdier.
- 4 Indtast farven til intervallet.
- 5 Indtast en overskrift til intervallet.
Overskriften vises i teksten.
- 6 Klik på OK.

Angivelse af avancerede indstillinger til interval- og linjeværdier

Indstillinger til disse værdier omfatter en statisk værdi, en værdi fra en kolonne, der er inkluderet i rapporten, eller en, der er afledt fra en SQL-forespørgsel.

Sådan angiver du en avanceret indstilling

- 1 Klik på knappen Egenskaber ved siden af det felt, hvor du vil angive den avancerede indstilling.
- 2 Vælg en af følgende indstillinger.

1232 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- **Statisk værdi.** Indtast en numerisk forøgelse.
- **Variabeludtryk.** Denne indstilling er baseret på resultaterne af en session og dens præsentationsvariabler. Indstillingen er begrænset, da de fleste sessions- eller præsentationsvariabler muligvis ikke er relateret til værdier i diagrammet.
- **Kolonnenavn.** Vælg en kolonne, som forøgelsen skal baseres på.
- **SQL-forespørgsel.** Denne indstilling er baseret på resultaterne af en SQL-forespørgsel. Resultaterne kan være en tabel, men kun celleværdien i den første række og første kolonne anvendes.

3 Klik på OK.

Angivelse af aksetitler og labes i diagramvisning

Du kan angive følgende til en diagramvisning:

- Om aksetitler og datalabels vises nederst og til venstre for diagrammet
- Om labels roteres, så de passer bedre i diagrammet
- Maksimal labellængde
- Teksten til labelen, hvis den er forskellig fra standardteksten

BEMÆRK: Justering af størrelsen af et diagram kan påvirke, hvordan akselabels vises.

Sådan angiver du en aksetitel i en diagramvisning

1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Aksetitler og labels:



2 Foretag dine valg i dialogboksen Aksetitler og labels, og klik på OK.

Diagramvisningen opfriskes.

BEMÆRK: Når du angiver grænsen på labellængde, angiver du det samlede antal tegn, som en label kan indeholde. En ellipse (...) vises, hvor yderligere tegn er fjernet.

Angivelse af, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram

Når en bruger ser diagrammet, kan du angive den type interaktion, der skal forekomme, hvis brugeren klikker på diagrammet. Følgende er interaktionstyperne til et diagram:

- **Bor.** Tillader, at brugeren borer ned til mere detaljerede oplysninger. Det er standardinteraktionen, hvis en sti til nedboringen er konfigureret automatisk. Hvis ingen sti er tilgængelig første gang, kan du bruge Naviger til at konfigurere en tilpasset sti.
- **Naviger.** Tillader, at brugeren navigerer til en anden gemt rapport eller et andet gemt instrumentbræt.
- **Ingen.** Deaktiverer nedboring eller navigering fra diagrammet.

Sådan angiver du, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Interaktion i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, og foretag dit valg til interaktionen.
- 3 Klik på OK.

Formatering af en diagramseries udseende

Formatering af en diagramserie giver brugere mulighed for at tilpasse individuelle seriekomponenter. Formateringen er baseret på deres position. Brugere kan formatere en diagramseries udseende, så som farve, stregbredde og streksymboler.

Antag f.eks. i en kurve-/søjlediagramkombination med to dataserier, at søjlen er position 1 og kurven er position 2. Brugere kan ændre farven af søjlen, bredden af kurven og det symbol, der repræsenterer datapunkterne. Brugere kan også anvende regelbaseret formatering, så som anvende en bestemt farve, når en position i serien er lig med en angivet værdi.

Sådan formaterer du en diagramseries udseende

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Serieformatkontrol:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Serieformatkontrol.

De tilgængelige valg i dialogboksen Serieformatkontrol afhænger af diagramtypen. Sådan gør du f.eks. følgende:

- Fjern markering af afkrydsningsfeltet Brug standard for at tilpasse en serie.
- Marker afkrydsningsfeltet Brug standard igen for at gendanne en serie med standardindstillingerne.
- Klik på knappen Tilføj for at tilføje ny serieformatkontrol. Selv om det aktuelle diagram ikke bruger denne serie, vil den blive brugt, hvis det er nødvendigt (f.eks. til boring).
- Klik på knappen Ryd alle for at returnere alle serie til deres standardværdier.
- Klik på farveboksen for at få adgang til dialogboksen Farvevælger og ændre farver.
- Klik på den relevante-fane, og vælg søjle- eller kurveattributter for at ændre andre serieattributter.

- 3 Klik på OK.

Foretagelse af valg til datalabels i cirkeldiagrammer

Datalabels vises, når en bruger pauserer musen over elementer i cirkeldiagrammet. Du kan angive, hvordan værdier vises, og hvilke datalabels vises. Du kan vise værdier som procentdele af totalen eller som faktiske værdier. Datalabels kan vise kun værdien eller navnet eller både værdien og navnet.

Afhængigt af dit valg tilpasses størrelsen på diagrammet muligvis, så datalabels kan vises.

Sådan foretager du valg til datalabels i cirkeldiagrammer

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Diagramtype - Speciel:



- 2 Foretag dine valg til værdien og datalabelen i dialogboksen Diagramtype - Speciel. Klik dernæst på OK.

Visning af resultater i pivottabeller

Visningen Pivottabel er en interaktiv visning, der gør det muligt at rotere rækker, kolonner og afsnitsoverskrifter for at indhente forskellige dataperspektiver. Der kan navigeres og bores i pivottabeller, og de er især nyttige til tendensrapporter.

Dette emne beskriver pivottabelpositioner og indeholder instruktioner om udførelse af følgende opgaver:

- Tilføjelse eller ændring af pivottabelvisninger
- Brug af flere siderulleslister i pivottabeller
- Tilsidesættelse af standard aggregeringsregler i pivottabeller
- Tilføjelse af formatering til pivottabeller
- Fremvisning af løbende summer i pivottabeller
- Visning af elementer som relative værdi i pivottabeller
- Brug af beregninger i pivottabeller
- Opbygning af beregninger i pivottabeller

Pivottabelpositioner

Når du tilføjer eller ændrer en pivottabel, vises de kolonner, der medtages i rapporten, som elementer i pivottabelskabelonen.

I følgende tabel beskrives pivottabelpositionerne.

Position	Beskrivelse
----------	-------------

Position	Beskrivelse
Sider	Angiver et interaktivt resultatsæt, der giver brugere mulighed for at vælge data, som de vil se. Værdierne fra de kolonner, der vises på positionen Sider, bruges som første filterkriterium. Værdierne vises i en rulleliste. På basis af det valg, der foretages i rullelisten, vises en pivottabel (bestående af afsnit, kolonner, rækker og målinger, der er defineret i pivottabellen).
Afsnit	Angiver første filterkriterier. For hver værdi i kolonnen Afsnit-vises en entydig pivottabel, bestående af kolonner, rækker og målinger, der er defineret i pivottabellen.
Kolonner	Viser et element i en kolonneretning. Pivottabeller kan indeholde flere kolonner.
Rækker	Viser et element i en rækkeretning. I lighed med kolonner kan pivottabeller indeholde flere rækker.
Målinger	Udfylder det afsnit af en pivottabel, der indeholder summariske data. Elementerne i området Målinger summeres på basis af elementerne i side-, afsnits-, række- og kolonnefeltet. Hver værdi i Målinger-elementerne repræsenterer en summering af data fra skæringen mellem kilderækker og -kolonner. Elementet Målelabels, der vises i området Kolonner som standard, kontrollerer positionen og formateringen af kolonneoverskriften til dataene i afsnittet Målinger. Det giver også muligheder for sammentælling og sortering. Elementet kan udelukkes, hvis der kun er én måling.
Ekskluderet	Udelader kolonner fra pivottabelresultaterne. Kolonner, der tilføjes som kriterier til rapporten, efter pivottabellen er oprettet, udelades.

Tilføjelse eller ændring af pivottabelvisninger

Følgende procedure indeholder de grundlæggende trin til tilføjelse eller ændring af en pivottabelvisning.

Sådan tilføjer eller ændrer du en pivottabelvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Pivottabel-for at tilføje en ny pivottabelvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til pivottabelvisningen for at redigere en eksisterende pivottabelvisning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.
- 2 Marker afkrydsningsfeltet Vis kontrolelementer for at se pivottabelskabelonen og knapper, der virker med hver enkelt kolonne.

Arbejdsområdet viser pivottabelskabelonen.

- 3 Træk og slip rapportkolonner, der vises som elementer i pivottabellen, til de ønskede positioner i pivottabelskabelonen.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se et eksempel.
Du kan klikke på linket [Vis resultater](#) for at opfriske resultaterne.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Diagram, pivotresultater for at tilføje en diagramvisning ved siden af pivottabellen.
Se [Visning af resultater i diagrammer](#) (se "[Visning af resultater i diagrammer](#)" på side 1222) for at få oplysninger om diagramvisningen.
- 6 Vælg placeringen i listen Diagram, position for at ændre diagrammets placering i forhold til pivottabellen.
Du kan også vælge kun at se diagrammet og skjule tabellen ved at vælge Kun diagram i listen.
- 7 Klik på knappen Sorter efter til den kolonne, som du vil sortere, for at sortere resultaterne.
Knappen ændres for at angive sorteringsrækkefølgen:
 - Pil op angiver stigende sekvens.
 - Pil ned angiver faldende sekvens.Se [Sortering og omorganisering af kolonner](#) (se "[Sortering og omarrangering af kolonner](#)" på side 1213) for at få flere oplysninger om sortering.
- 8 Udfør følgende handlinger for at tilføje totaler:
 - a Klik på knappen Totaler, og foretag et valg for at få totaler i områderne Sider, Afsnit, Rækker og Kolonner:
 - Vælg Ingen for ingen totaler. Knappen Totaler vises med hvid baggrund (standard).
 - Vælg Før eller Efter for at se totalen før eller efter dataelementerne. Hvis du f.eks. tilføjer en total på en række, der indeholder regioner, og angiver indstillingen Før, vises totalen før individuelle distrikter i den anførte region.
 - b Klik på knappen Flere indstillinger til den række eller kolonne, der skal sammentælles, vælg Aggregeringsregel, vælg en værdi, og sørg for at indstillingen Rapportbaseret total er valgt for at få totaler i området Målinger.
BEMÆRK: Hvis indstillingen Rapportbaseret total ikke er valgt, beregner Oracle CRM On Demand totalen på basis af hele resultatsættet, før filtre anvendes på målene.

Afhængigt af dette elements position vises totalerne for de summariske data, der repræsenteres af Målinger-elementerne, som en kolonne eller række. Kolonne- og rækketotaler omfatter labels.

Ingen totaler vises, når knappen Totaler er gråmarkeret.
- 9 Klik på knappen Flere indstillinger, og foretag et valg i rullelisten for at arbejde med yderligere indstillinger til en kolonne, måling eller række.
- 10 Klik på knappen Totaler eller knappen flere indstillinger, og vælg dernæst den relevante formateringsindstilling for at formatere labels eller værdier til en kolonne.

11 Gem rapporten.

Brug af flere siderullelister i pivottabeller

Når du anbringer flere attributter i området Sider i pivottabellen, kan du oprette en side med flere rullelister. Når brugere ser pivottabellen, ser de således en rulleliste til hver attribut i stedet for en konkateneret liste over attributter, der er placeret i sideoverskriften (standard).

Hvis du f.eks. anbringer Region og Varemærke i området Sider, gør rullelisten Region det muligt for brugere at vælge en bestemt region og se data kun til den region i stedet for at se Region konkateneret med Varemærke.

Sådan opretter du en uafhængig rulleliste i en pivottabel

- 1 Træk og slip målattributterne til området Sider.
- 2 Klik på knappen Flere indstillinger på den anden (og evt. efterfølgende) attribut i layoutområdet Sider.
- 3 Vælg indstillingen Start ny siderulleliste.

Rullelisten til attributten vises over eksemplet på pivottabellen.

Du kan oprette rullelister til andre attributter i området Sider. Når rapporten gemmes, vil rullelisterne være tilgængelige for brugere med adgang til rapporten.

Tilsidesættelse af standard aggregeringsregler i pivottabeller

Du kan tilsidesætte standard aggregeringsreglen til en måling, som er angivet af den oprindelige forfatter af rapporten eller af systemet.

Sådan tilsidesætter du standard aggregeringsreglen til en måling i en pivottabel

- 1 Klik på knappen Flere indstillinger til den måling, hvis standard aggregeringsregel du vil tilsidesætte.
- 2 Vælg indstillingen Aggregeringsregel, og vælg dernæst den regel, der skal anvendes.

Tilføjelse af formatering i pivottabeller

Du kan anvende grøn søjletypografi og kosmetisk formatering af en pivottabel. Du kan også tilpasse udseendet af afsnit, rækker, kolonner, målinger og det indhold, som de indeholder.

Du kan f.eks. angive indstillinger for skrifttype, celle, ramme og typografiark til afsnit, værdier og målelabels. Til afsnit kan du medtage og tilpasse positionen af kolonneoverskrifter sammen med værdierne i afsnittet. Du kan også indsætte sideskift, således at det nye afsnit vises på en ny side, hver gang en værdi i afsnittet ændres.

Du kan også tilføje betinget formatering, som gør, at opmærksomheden rettes mod et dataelement, hvis det opfylder en bestemt tærskel. Se [Redigering af kolonneegenskaber](#) (på side 1198) for at tilføje betinget formatering til en kolonne i en pivottabel.

Tilføjelse af grøn søjletypografi og kosmetisk formatering til en pivottabel

Grøn søjletypografi viser skiftevis rækker eller kolonner med en lysegrøn farve. Kosmetisk formatering påvirker det generelle udseende af en pivottabel og gør det også muligt at ændre standard grøn søjlefarve.

Sådan tilføjer du grøn søjletypografi og kosmetisk formatering til en pivottabel

- 1 Klik på knappen Egenskaber for tabelvisning øverst i arbejdsområdet i pivottabelvisningen.
- 2 Marker afkrydsningsfeltet for grøn søjletypografi til skiftende række for at tilføje grøn søjletypografi. Foretag et valg i listen Skiftende for at ændre den måde, som typografien anvendes på.
- 3 Klik på knappen Sæt alternativ formatering for at tilføje kosmetisk formatering.
- 4 Vælg en ny baggrundsfarve til celleformatet i dialogboksen Rediger format for at ændre standard grøn søjlefarve.
Se [Ændring af udseendet af rapporter](#) (se "[Ændring af rapporters udseende](#)" på side 1183) for at få oplysninger om kosmetisk formatering.

Tilføjelse af formatering til afsnit og afsnitsindhold

Indstillinger til afsnits- og indholdsformatering giver mulighed for at gøre følgende:

- Inkludere og tilpasse kolonneoverskrifters position sammen med værdierne i det pågældende afsnit.
- Indsætte sideskift. Hver gang en værdi ændres i afsnittet, vises det afsnit på en ny side, hvilket er nyttigt til datadrevne detaljerapporter.
- Udføre kosmetisk formatering på et afsnit og dets indhold.

Sådan tilføjer du formatering til afsnit i en pivottabel

- 1 Gør følgende for at formatere et afsnits udseende:
 - a Klik på knappen Egenskaber for afsnit i pivottabelvisningen.
 - b Foretag dine valg i dialogboksen Egenskaber for afsnit, og klik på OK.
- 2 Gør følgende for at formatere et afsnitsindholdets udseende:
 - a Klik på knappen Egenskaber for indhold.
 - b Foretag dine valg i dialogboksen Egenskaber for indhold, og klik på OK.

Se [Ændring af udseendet af rapporter](#) (se "[Ændring af rapporters udseende](#)" på side 1183) for at få oplysninger om anvendelse af kosmetisk formatering.

Tilføjelse af formatering til rækker

Indstillinger for formatering af rækker og rækkeindhold giver mulighed for at gøre følgende:

- Udføre kosmetisk formatering på rækker, rækkeoverskrifter og rækkeværdier.
- Bruge en række i pivottabelberegninger, men undertrykke fremvisningen af den i resultater.
- Definere et nyt beregnet element til brug i en pivottabel.
- Duplikere rækken i pivottabellen.
- Fjerne en kolonne fra pivottabelvisningen.

Sådan tilføjer du formatering til rækker

- Klik på knappen Flere indstillinger til rækken, og foretag et valg i rullelisten i pivottabelvisningen:
 - Vælg den relevante indstilling for at udføre kosmetisk formatering på rækkeoverskrifter eller -værdier.
 - Se [Ændring af udseendet af rapporter](#) (se "[Ændring af rapporters udseende](#)" på side 1183) for at få oplysninger om anvendelse af kosmetisk formatering.
 - Vælg Skjult for at skjule en række fra output.
 - Klik på Nyt beregnet element for at definere et nyt beregnet element.

Se afsnittet Opbygning af beregninger i pivottabeller i dette emne for at få flere oplysninger om definition af beregnede elementer.
 - Vælg Dupliker lag for at duplikere rækken i pivottabellen.
 - Vælg Fjern kolonne for at fjerne kolonnen fra rapporten.
 - Kolonnen fjernes fra pivottabellen og alle andre resultatvisninger til rapporten.

BEMÆRK: Indstillingerne for dataformat til kolonner, der er medtaget i området *Målinger*, arver indstillingerne for kolonner i afsnittet.

Fremvisning af løbende summer i pivottabeller

Numeriske målinger i en pivottabel kan vises som løbende summer, hvor hver konsekutive celle til målingen viser totalen af alle tidligere celler til målingen. Dette er kun en fremvisningsfunktion, der ingen virkning har på faktiske pivottabelresultater.

Typisk vises løbende summer til dupliserede kolonner eller til målinger, hvor visning af data som en procent af kolonnen er valgt med sidste værdi som 100%. Løbende summer gælder for alle totaler. Løbende sum til hvert detaljeniveau udregnes særskilt.

Kolonneoverskrifter påvirkes ikke, når løbende sum er valgt. Du kan formatere kolonneoverskriften, hvis du ønsker, at den skal angive, at løbende sum er gældende.

Følgende anvendelsesregler gælder for løbende summer:

- En løbende sum er inkompatibel med SQL RSUM-funktionen (virkningen vil være en løbende sum af den løbende sum).
- Alle løbende summer nulstilles med hvert nyt afsnit. En løbende sum nulstilles ikke ved et skift i et afsnit eller fortsætter på tværs af afsnit.

- Hvis en måling ikke vises i en enkelt kolonne eller i en enkelt række, summeres målingen fra venstre mod højre og dernæst fra top til bund. (Den nederste højre celle indeholder grandtotalen). En løbende sum nulstilles ikke med hver række eller kolonne.
- Rullende minima, maksima og gennemsnit understøttes ikke.

Sådan får du vist en måling som en løbende sum

- Klik på knappen Flere indstillinger til den række eller kolonne, der skal summeres, i området Målinger, og vælg følgende indstilling:

Vis som løbende sum

Visning af et elements relative værdi i pivottabeller

Du kan dynamisk konvertere en lagret eller beregnet måling i en pivottabel til en procent eller et indeks. Det viser den relative værdi af elementet sammenlignet med totalen uden behov for udtrykkeligt at oprette en beregning til den.

Hvis du f.eks. bruger en pivottabel til at undersøge salg efter region, kan du duplikere salgsmålingen og se det som n procentdel af totalen. Derved ser du faktisk salg og procentdelen af salg, som hver region står for.

Du kan se målingen som en procentdel mellem 0,00 og 100,00 eller som et indeks mellem 0 og 1. Du vælger selv den ønskede metode.

Sådan ser du et element som en relativ værdi i en pivottabel

- 1 Klik på knappen Flere indstillinger i pivottabelvisningen, så kolonnen vises som en relativ værdi.

Følgende trin er valgfrit. Når du duplikerer målingen i pivottabellen, kan du vise både totalen for målingen og dets relative værdi. Det fjerner behovet for at tilføje kolonnen to gange på siden Definer kriterier for at vise totalen og dens relative værdi i pivottabellen.

- 2 Vælg Dupliker lag for at duplikere målingen.

Målingen vises en gang til i pivottabellen med samme navn. Hvis du vil omdøbe målingen, skal du klikke på Flere indstillinger og vælge Formater overskrifter og dernæst indtaste det nye navn i det første felt.

- 3 Klik på Flere indstillinger, og vælg Vis data som, vælg Procent af eller Indeks for, og vælg dernæst det relevante undermenupunkt.

BEMÆRK: Indstillingen Vis data som er kun tilgængelig til elementer, der er lagrede eller beregnede målinger.

Indstillingerne til Procent af og Indeks for er:

- Kolonne
- Række
- Afsnit
- Side

- Kolonneoverordnet
- Rækkeoverordnet
- Lag (hvis du vælger lag, skal du desuden vælge en kolonne i rapporten, som procentdelene skal grupperes efter).

Brug af beregninger i pivottabeller

Du kan bruge beregninger i en pivottabel til at få forskellige visninger af dataene. Beregninger gør det muligt at tilsidesætte den standard aggregeringsregel, der er angivet i systemet, og til en eksisterende rapport den aggregeringsregel, der er valgt af forfatteren.

I følgende tabel beskrives de beregninger, som du kan bruge i pivottabeller.

Beregning	Beskrivelse
Standard	Udfører standard aggregeringsreglen, som defineret i informationsbasen i eller af rapportens oprindelige forfatter.
Sum	Beregner den sum, der opnås ved at lægge alle værdier sammen i resultatsættet. Brug denne på elementer med numeriske værdier.
Min.	Beregner minimumsværdien (laveste numeriske værdi) af rækkerne i resultatsættet. Brug denne på elementer med numeriske værdier.
Maks.	Beregner maksimumsværdien (højeste numeriske værdi) af rækkerne i resultatsættet. Brug denne på elementer med numeriske værdier.
Gennemsnitlig	Beregner gennemsnitsværdien (middelværdien) af et element i resultatsættet. Brug denne på elementer med numeriske værdier. Gennemsnit på pivottabeller afrundes til nærmeste hele tal.
Første	Vælger den første forekomst af elementet i resultatsættet.
Sidste	Vælger den sidste forekomst af elementet i resultatsættet.
Optælling	Beregner antallet af rækker i resultatsættet, som har en ikke-NULL-værdi til elementet. Elementet er typisk et kolonnenavn, og i det tilfælde returneres antallet af rækker med ikke-NULL værdier til kolonnen.
Optæl ensartede	Tilføjer ensartet behandling til Count-funktionen. Det betyder, at hver ensartede forekomst af elementet kun tælles én gang.
Formel	Åbner en værktøjslinje, hvor du kan vælge matematiske operatører, der skal medtages i beregningen.
Server kompleks aggregeret	Denne indstilling gennemtvinger, at aggregeringsreglen fastlægges og beregnes af Analytics Server i stedet for af pivottabellen. Den udsteder en 'AGGREGATE(x by y)'-sætning, som Analytics-serveren fortolker, som følger: brug den mest relevante aggregeringsregel til måling 'x' for at få det til niveau 'y'.

Beregning	Beskrivelse
Ingen	Ingen beregning udføres.

Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271) for at få flere oplysninger om SQL-funktioner.

Opbygning af beregninger i pivottabeller

Du kan opbygge beregninger til elementer i områderne Sider, Afsnit, Rækker og Kolonner.

Sådan opbygger du en beregning til et element i en pivottabel

- 1 Klik på knappen Flere indstillinger til den måling, som du vil udføre en beregning på, i området Afsnit eller Rækker.
- 2 Vælg indstillingen Nyt beregnet element.
Vinduet Beregnet element vises.
- 3 Tildel et navn til beregningen i feltet Navn.
- 4 Vælg mellem følgende indstillinger for at opbygge en anden beregning end en formel:
 - Vælg den funktion, der skal arbejdes med, i rullelisten Funktion for at opbygge én beregning, og klik på et eller flere elementer i listen Værdier for at føje den til feltet Funktion.
 - Skriv funktionerne, og klik på elementnavnene for at føje dem til feltet Funktion og opbygge flere beregninger til flere elementer.
 - Hvis du gennemsnitsberegner en kolonne med typen Heltal, skal du ændre formlen til kolonne for at CASTE den til en dobbelt type (med flydende decimal). Hvis f.eks. den aktuelle formel er x, skal du ændre den til CAST(x as double).

BEMÆRK: Gennemsnit på pivottabeller afrundes til nærmeste hele tal.
- 5 Vælg funktionen Formel for at opbygge en formel.

Bemærk: En formel opretter en dynamisk tilpasset gruppering i pivottabellen. Alle målinger, der refereres til i en formel, skal være fra samme logiske kolonne og skal findes i resultaterne. Formler kan indsættes i eller kombineres med andre beregninger.

De matematiske operatører bliver synlige. Operatørerne vises i følgende tabel.

Operator	Beskrivelse
+	Plustegn til en additionsoperation i formlen.
-	Minustegn til en subtraktionsoperation i formlen.
*	Gangetegn til en multiplikationsoperation i formlen.
/	Divisionstegn til en divisionsoperation i formlen.
\$	Dollartegn for at handle på et elements rækkeposition i en formel.

Operator	Beskrivelse
(Startparentes for at angive begyndelsen på en gruppeoperation i formlen.
)	Slutparentes for at angive slutningen på en gruppeoperation i formlen.

- a** Opbyg formlen i feltet Funktion ved at skrive eller klikke på målenavne og klikke på operatører for at indsætte dem i formlen.
 - b** Brug parenteser, hvor relevant.
- 6** Klik på Færdig, når beregningen er fuldført.
Hvis fejl findes, vises en meddelelse. Ret fejlen, og klik på Afslut-igen.

Eksempler på beregninger i pivottabeller

Eksemplerne og forklaringerne i dette afsnit forudsætter, at du har en grundlæggende forståelse af SQL og dets syntaks. Eksemplerne er hypotetiske. Ikke alle beregninger, der er mulige, er vist.

Eksempel 1. Dette eksempel henter værdien af den aktuelle måling, så som salg i dollar for hvert af produkterne SodavandA, SodavandB og Sodavand C, og lægger værdierne sammen.

```
sum(' SodavandA' , ' SodavandB' , ' SodavandC' )
```

Det svarer til at vælge Sum i rullelisten Funktion og dernæst skrive eller klikke på 'SodavandA', 'SodavandB', 'SodavandC' for at lægge dem til feltet Funktion.

Eksempel 2. Dette eksempel henter minimum aktuel værdi, så som salg i dollar for SodavandA eller SodavandB, afhængigt af hvilken er lavest.

```
mi n(' SodavandA' , ' SodavandB' )
```

I eksempel 1 og 2 udføres hver funktionsberegning for hvert element i det yderste lag, så som produktlaget. Hvis f.eks. År og Produkt ligger på en akse, og en af de foregående beregninger er opbygget på produktlaget, udregnes resultaterne pr. år.

Eksempel 3. Dette eksempel henter værdierne til hvert element i det yderste lag, så som År og Produkt, og lægger dem sammen.

```
sum(*)
```

Eksempel 4. Dette eksempel henter den aktuelle måling, så som salg i dollar for varen fra første, anden og tredje række, og summerer dem.

```
sum($1, $2, $3)
```

I stedet for at angive et navngivet element, så som SodavandA, kan du angive \$n eller \$-n, hvor n er et heltal, der angiver elementets rækkeposition. Hvis du angiver \$n, tages målingen fra den nte række. Hvis du angiver \$-n, tages målingen fra den nte til den sidste række.

For salg i dollar henter \$1 f.eks. målingen fra den første række i datasættet, og \$-1 henter målingen fra den sidste række i datasættet.

Eksempel 5. Dette eksempel adderer salg af SodavandA, SodavandB og SodavandC.

```
' SodavandA' + ' SodavandB' + ' SodavandC'
```


Det svarer til følgende beregning:

```
sum('SodavandA', 'SodavandB', 'SodavandC')
```

Eksempel 6. Dette eksempel adderer salg af SodavandA med salg af light SodavandA, adderer dernæst salg af SodavandB med salg af light SodavandB og returnerer dernæst maksimum af disse to beløb.

```
max('SodavandA' + 'light SodavandA', 'SodavandB' + 'light SodavandB')
```

Visning af resultater som målere vha. visningen Måler

Brug målervisningen til at vise resultater i målere. Målere er nyttige til visning af præstation i forhold til mål. Understøttede målertyper omfatter måleur, søjle og pæretype.

Du kan vælge måler typen og tilpasse dens udseende, heriblandt titel, intervaller, der skal vises, hvor mange målere, der skal vises i en række, samt andre karakteristika, så som målerbredde og størrelse på skive og indikatornål. Du kan også angive tærskler, rammer og farver og kontrollere andre målerkarakteristika.

Der kan navigeres i målere. Når en bruger klikker på den, kan du dirigere brugeren til en anden gemt rapport.

Dette emne beskriver målere og indstillinger af målervisning. Det indeholder også instruktioner om udførelse af følgende opgaver:

- Tilføjelse eller ændring af målervisninger
- Angivelse af generelle baggrundsegenskaber til en målervisning
- Tilføjelse af titler og sidefodder til en målervisning
- Tilføjelse af målerintervaller til en målervisning
- Angivelse af yderligere egenskaber i målervisninger
- Angivelse af avancerede egenskaber til urskiver i måleure

Målere

I dette afsnit beskrives målertyper, undertyper og størrelser.

Målertyper

I følgende tabel vises de målere, der er tilgængelige i Måler-rullelisten, og deres anvendelse beskrives. Standardmåleren er en et måleur.

Målertype	Beskrivelse
Måleur	Denne måler viser data vha. en urskive med en eller flere indikatornåle, der skifter stilling for at angive, hvor dataene ligger inden for foruddefinerede grænser.
Søjle	En søjlemåler viser data vha. en enkelt søjle, der skifter farve for at angive, om dataene ligger inden for foruddefinerede grænser.

Målertype	Beskrivelse
Pære	En pæremåler viser data vha. en cirkel, der skifter farve for at angive, om dataene ligger inden for foruddefinerede grænser. En række pærer er især nyttig til output af scorecardtypen.

Målerundertyper

Dit valg af målertype fastlægger de målerundertyper, der er tilgængelige i Type-rullelisten. Måleuret har ingen undertype. Målerundertyper omfatter følgende:

- Søjlemålere: Udfyldt og LED-type. Standardundertypen er Udfyldt.
- Pæremålere: 3-dimensionel (3D) og 2-dimensionel (2D). Standardundertypen er 3D.





Målerstørrelser

Målerstørrelser omfatter lille, mellem stor og tilpasset. Standardstørrelsen er Mellem.

Indstillinger for målervisning

Knapperne øverst på siden Målervisning giver adgang til forskellige målerindstillinger. Følgende tabel beskriver knapperne og indstillingerne i målervisningen.

Knappen Målervisning	Beskrivelse
-------------------------	-------------

Knappen Målervisning	Beskrivelse
	Egenskaber for målerkanvas. Giver dig mulighed for at angive generelle egenskaber til den baggrund, som måleren vises på.
	Målertitler. Giver dig mulighed for at angive en titel, en undertitel, en sidefod og en sekundær sidefod til måleren.
	Målerintervaller. Giver dig mulighed for at angive de intervaller, der kan repræsenteres i måleren.
	Yderligere måleregenskaber. Giver dig mulighed for at angive yderligere måleregenskaber, heriblandt kontrol over forekomsten af elementer i måleren, angivelse af egenskaber til målergrænser og aksemærker og angivelse af den interaktion, der skal forekomme, når en bruger klikker på måleren.
	Avancerede egenskaber. Giver dig mulighed for at angive de avancerede egenskaber til en urskive i et måleur med angivelse af, hvordan skalalabels vises, og urskivens buelængde og tykkelse.

Tilføjelse eller ændring af målervisninger

Følgende procedure indeholder de grundlæggende trin til tilføjelse eller ændring af en målervisning.

BEMÆRK: Hvis du vælger en målerstype, der ikke er kompatibel med resultaterne, vises ingen resultater.

Sådan tilføjer eller ændrer du en målervisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Måler for at tilføje en ny målervisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til målervisningen for at redigere en eksisterende målervisning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.
- 2 Foretag valg i felterne Måler, Type og Størrelse.
- 3 Brug rullelisten Målinger til alle måler typer for at vælge den måling, der skal måles.
- 4 Til måleure:
 - a Brug rullelisten Markørtype til vælge den indikatornål, der skal bruges, f.eks. kompas, pil eller streg.
 - b Klik på feltet Farve, og foretag et valg for at vælge en farve til indikatornålen.
 - c Klik på Tilføj markør for at tilføje en anden indikatornål.

- 5 Brug knapperne øverst på siden Målervisning til at angive yderligere målerindstillinger.
- 6 Klik på Gendan standard for at fjerne ændringer og starte fra standard målervisningen.
- 7 Gem rapporten.

Angivelse af generelle egenskaber for målerbaggrund i en målervisning

Du kan angive generelle egenskaber for den baggrund, som måleren vises på, f.eks. om en titel skal vises, eller om en tekst forekommer med hver visning. Du kan også angive en baggrundsfarve, en farve til titlen, om en ramme skal vises rundt om baggrunden, antallet af målere, der skal vises pr. række og mellemrummet mellem dem.

Sådan angiver du generelle baggrundsegenskaber til en målervisning

- 1 Klik på knappen Egenskaber for målerkanvas øverst på siden Målervisning.
- 2 Foretag dit valg til en titel i dialogboksen Egenskaber for målerkanvas på følgende måde:
 - Undlad at markere afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard for at vise navnet på målet, og lad titeltekstfeltet stå tomt.
 - Marker afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard for at vise en anden titel, og indtast titelteksten.
 - Marker afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard, hvis du ikke ønsker, at en titel skal forekomme på baggrunden, og lad titeltekstfeltet stå tomt.
- 3 Foretag et valg til teksten fra listen, eller vælg Ingen, hvis du vil undertrykke visning af teksten. Standardplaceringen til teksten er under titlen.
- 4 Klik på feltet Baggrundsfarve, og foretag et valg for at angive en baggrundsfarve til det område, hvor måleren vises.
- 5 Klik på feltet Tekstfarve, og foretag et valg for at vise titlen med en farve.
- 6 Klik på feltet Rammefarve, og foretag et valg for at vise en ramme langs baggrundens kanter.
- 7 Angiv det antal målere, der skal vises pr. række, og mellemrummet mellem dem. Mellemrummet mellem målere vises i pixel.
- 8 Klik på OK. Målervisningen opfriskes. Størrelsen på visningen tilpasses muligvis, så den passer til dine valg.

Tilføjelse af titler og sidefodder i målervisning

Du kan angive en titel, en undertitel, en sidefod og en sekundær sidefod til måleren. Hvis baggrunden indeholder flere målinger, vises titler og sidefodder til hver måler. Titler og sidefodder er valgfrie.

Sådan føjer du titler og sidefodder til en målervisning

- 1 Klik på knappen Målertitler øverst på siden Målervisning.
- 2 Skriv den tekst, der skal bruges, i dialogboksen Målertitler, og klik på OK.

BEMÆRK: I lighed med visningen Forklaring kan du bruge @n for at inkludere resultaterne fra den angivne kolonne i målertitlerne. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne. Se [Tilføjelse af forklaringstekst til resultater](#) (på side 1258).

Målervisningen opfriskes.

Tilføjelse af målerintervaller i målervisning

Målerintervaller identificerer minimum- og maksimumværdier til hvert interval og inkluderer en farve, som intervallet skal vises i, i måleren, f.eks. grøn for acceptabel, gul for advarsel og rød for kritisk.

Du kan angive målerintervaller til en statisk værdi, kolonnenavnet til målingen eller som resultatet af en SQL-forespørgsel.

Sådan angiver du et målerinterval i en målervisning

- 1 Klik på knappen Målerintervaller øverst på siden Målervisning.
- 2 Gør følgende i dialogboksen Målerintervaller:
 - a Skriv en overskrift til intervallet.
 - b Klik på knappen Egenskaber, og foretag et valg i dialogboksen Avancerede indstillinger for at angive min. og maks. målerintervaller.
 - c Klik på feltet Farve, og foretag et valg for at vælge en farve til intervallet.
- 3 Klik på OK.

Målervisningen opfriskes.

Angivelse af yderligere egenskaber til en måling i målervisning

Yderligere måleregenskaber omfatter kontrol over forekomsten af elementer i måleren, angivelse af egenskaber til skalelementer, så som målergrænser og aksemærker, og angivelse af den interaktion, der skal forekomme, når en bruger klikker på måleren. Disse egenskaber angives i dialogboksen Yderligere måleregenskaber.

Valg til forekomsten af en måler vises under fanen Forekomst og omfatter følgende elementer:

- Om datalabels vises.

Datalabels kan altid forekomme, kun forekomme, når en bruger holder musen over elementer i måleren, eller aldrig forekomme.

Rapporter

- Valg til en baggrundsfarve til måleren, farven på tekst i måleren og en ramme rundt om måleren.
- Målerens højde og bredde i pixel.

Valg til skalaegenskaber vises under fanen Skala og omfatter følgende elementer:

- Standard eller tilpassede målergrænser.
- Antallet af større og mindre aksemærker.

Valg til brugerinteraktionen med måleren vises under fanen Interaktion og omfatter følgende elementer:

- **Naviger.** Tillader, at brugeren navigerer til en anden gemt rapport eller et andet gemt instrumentbræt.
- **Ingen.** Deaktiverer navigering fra måleren.

Du kan også angive avancerede egenskaber til målertypen Søjle ved at klikke på ikonet.

Sådan angiver du yderligere egenskaber i en målervisning

- 1 Klik på knappen Yderligere måleregenskaber øverst på siden Målervisning.
- 2 Foretag valg under fanerne Forekomst, Skala og Interaktion i dialogboksen Yderligere måleregenskaber.
- 3 Klik på OK.
Målervisningen opfriskes.

Angivelse af avancerede egenskaber til urskiven i et målerur

Avancerede egenskaber giver dig mulighed for at angive, om skalalabels skal forekomme, og hvilken værdi de skal vise, angive urskivens buelængde og vælge skivens tykkelse.

Følgende valg er tilgængelige til visning af skalalabels:

- Procent af total
- Faktisk værdi

Skivens buelængde udtrykkes i grader. Angivelse af 360 resulterer f.eks. i et målerud, der er en hel cirkel.

Skivetykkelsen udtrykkes i pixel. I takt med at du angiver større værdier, bliver måleren tykkere, og den indre omkreds af skiven bliver mindre. Angivelse af meget store værdier i forhold til skivens størrelse medfører, at skiven bliver forvrænget, og anbefales ikke.

Sådan angiver du avancerede egenskaber til urskiven i et målerur

- 1 Klik på knappen Avancerede indstillinger øverst i målervisningen.
- 2 Foretag valg i dialogboksen Urskivespecifikke egenskaber for at angive, hvordan skalalabels vises.
Vælg Ingen for at undertrykke visning af skalalabels.

- 3 For at angive urskives buelængde og tykkelse skal du klikke på indstillingen for manuel angivelse og indtaste værdier.
- 4 Klik på OK.
Målervisningen opfriskes.

Visning af filtre, der er anvendt på resultater

Brug filtervisningen til at se filtre, der gælder til en rapport. Se [Tilføjelse af filtre til kolonner](#) (på side 1189) for at få oplysninger om tilføjelse af filtre til en rapport.

Sådan tilføjer eller ændrer du en filtervisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Aktive filtre for at tilføje en ny filtervisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til filtervisningen for at redigere en eksisterende filtervisning.
Arbejdsområdet viser filtervisningen.
- 2 Klik på OK, når du er færdig.
- 3 Gem rapporten.

Tilføjelse af markup-tekst til resultater

Brug visningen Statisk tekst til at tilføje eller redigere markup-tekst, der skal vises med resultaterne. Du kan tilføje markup-tekst, der indeholder formateret tekst, ActiveX-kontrollementer eller JavaScript, lyd-bider, animation, specialiserede logoer osv. Markup-teksten kan indeholde alt, der understøttes af din browser.

Dette afsnit indeholder proceduren for tilføjelse eller ændring af visningen Statisk tekst og nogle eksempler på statisk tekst. Hvis du finder et eksempel, der ligner det, som du vil gøre, kan du kopiere det og skræddersy det til dine behov.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Statisk tekst

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg Statisk tekst for at tilføje en ny statisk tekstvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til den statiske tekstvisning for at redigere en eksisterende statisk tekstvisning.
Arbejdsområdet viser visningen Statisk tekst.
- 2 Indtast markup-teksten i tekstboksen.

Hvis tekst skal vises med fed, kursiv eller understreget, skal du klikke på den relevante knap for at indsætte start- og slut-HTML-tags og dernæst skrive teksten mellem taggene eller vælge teksten først og dernæst formateringsknappen.

BEMÆRK: Brug knappen Linjeskift, hvis du vil inkludere et linjeskift. Hvis du trykker på Enter, medfører det ikke flere tekstlinjer.

I følgende tabel beskrives flere eksempler.

Eksempel på visningen Statisk tekst	Beskrivelse og noter om anvendelse
HTML-tekst	<p>Indsæt eller skriv HTML (eller relevant formateret tekst) i tekstboksen. Du kan også klikke på HTML-tagknapperne. På basis af formatet på den tekst, som du indtaster, kan markup-tags bruges til at kontrollere tekstens format. Følgende er eksempler på, hvad du kan gøre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sådan angiver du skriftstørrelse og farve: <code>Rød tekst</code> ■ Sådan kombinerer du tags til yderligere effekter: <code>Fed rød tekst</code>
ActiveX-objekt	<p>Active-X-objektet skal indeholde alt relevant og understøttes af browseren. Indsæt eller skriv objektet i vinduet HTML-tekst, idet du sørger for at medtage start- og sluttaggene <code><object...></code> og <code></object></code>.</p>
JavaScript eller VBScript	<p>Scriptet skal indeholde alt relevant og understøttes af browseren. Indsæt eller indtast scriptet i tekstboksen, idet du sørger for at medtage start- og sluttaggene <code><script></code> og <code></script></code>.</p>
Lyd	<p>Sørg for, at du ved, hvor lydklippet findes. Hvis lydklippet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til.</p> <p>Brug HTML-taggen <code><EMBED></code> til at tilføje lyd i følgende format:</p> <pre><EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>hvor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <code>"audio"</code> er placeringen af og navnet på lydklippet. <p>Hvis du vil tilføje et lydclip, der ligger på harddisken, er følgende HTML et eksempel:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDI files\wakeup. mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Hvis du vil tilføje det samme lydclip fra en fælles placering på webserveren, er følgende HTML et eksempel:</p> <pre><EMBED</pre>

Eksempel på visningen Statisk tekst	Beskrivelse og noter om anvendelse
	<p><code>SRC="http://ourwebserver.company.com/sounds/wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></code></p>
Baggrundsbillede	<p>Følgende eksempel bruger JavaScript.</p> <p>Sørg for, at du ved, hvor det billede, der skal bruges som baggrund, ligger. Hvis billedet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev eller en website, som alle brugere har adgang til.</p> <p>Hvis billedet ligger på en fælles mappe til instrumentbrætfiler, er følgende et eksempel på HTML:</p> <pre><script language="javascript"> document.body.background = "http://ourwebserver.company.com/graphics/NavnPåGrafik"; </script></pre> <p>hvor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>NavnPåGrafik</i> er navnet på den fil, der skal bruges, f.eks. bricks.gif eller sand.jpg.

- 1 Klik på knappen **Formater visning** for at anvende kosmetisk formatering på den skrifttype, der anvendes i statisk tekstvisning.
- 2 Klik på knappen **Importer formatering** fra en anden analyse, og naviger til den gemte visning for at importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Bemærk: Du kan importere formatering fra rapporter, der har formater fra trin 2 (Oprettelse af layout). Formatering fra trin 1 (Definition af kriterier) kan ikke importeres.
- 3 Klik på **OK**, når du er færdig.
- 4 Gem rapporten.

Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst

Brug denne visning til at dokumentere betydningen af særlig formatering, der bruges i en rapport, så som betydningen af tilpassede farver, der er anvendt på målere.

Du kan f.eks. bruge betinget formatering i en rapport til at vise kritiske elementer med farven rød og elementer, der kræver opmærksomhed med farven gul. Du kan tilføje en tekst, der dokumenterer betydningen af farver, og overskrifter, der opsummerer den relevante handling. Du kan bruge kosmetisk formatering for at få baggrundsfarverne i teksten til at matche farverne i den betingede rapport.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tekstvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg Tekst for at tilføje en ny tekstvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til tekstvisningen for at redigere en eksisterende tekstvisning.Arbejdsområdet viser visningen Tekst.
- 2 Vælg, hvor du ønsker, at overskriften skal vises, i feltet Overskrifter. Mulighederne er Højre, Venstre eller Ingen. Vælg Ingen, hvis du ikke ønsker, at en overskrift skal vises.
- 3 Vælg antallet af tekstelementer, som du ønsker til hver række, i feltet Tekstelementer pr. række.
- 4 (Valgfrit) Indtast en titel til teksten, så som Tekst.
- 5 Skriv betydningen af betingelsen i den første Overskrift-tekstboks, så som Kræver øjeblikkelig opmærksomhed.
- 6 Skriv den første betingelse, som du vil dokumentere, så som Kritisk, i den første Eksempeltekst-tekstboks. Du kan bruge den fælles formateringsdialogboks for at angive baggrundsfarven, så som rød. Det er valgfrit at indtaste tekst. Du kan nøjes med at angive en baggrundsfarve.
- 7 Klik på knappen Tilføj element for at tilføje endnu en overskrift.
- 8 Klik på OK, når du er færdig med at tilføje overskrifter.
- 9 Gem rapporten.

Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter

Brug visningen Kolonnevælger til at tillade, at brugere dynamisk ændrer, hvilke kolonner vises i en rapport. En kolonnevælger kan knyttes til hver kolonne i en bestemt rapport, og flere kolonner (attributter) kan knyttes til hver kolonnevælger.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Kolonnevælger

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Kolonnevælger for at tilføje en ny visning af kolonnevælger.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af kolonnevælger for at redigere en eksisterende visning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.
- 2 Marker afkrydsningsfeltet Aktiver til hver kolonne, hvor kolonnevælgeren skal forekomme.
- 3 Indtast en kolonnelabel til hver vælger, og vælg Labelposition til labelen.
BEMÆRK: Hvis du ikke indtaster en label, ser brugere, der ser resultaterne, ikke en label i vælgeren.
- 4 Hvis du ønsker, at resultaterne skal opfriskes så snart en bruger vælger et nyt valg i en kolonnevælger, skal du markere afkrydsningsfeltet Opfrisk automatisk, når en ny kolonne vælges. Hvis du fravælger afkrydsningsfeltet, ser brugere en Start-knap ved siden af kolonnevælgerne og skal klikke på Start for at se de nye resultater.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Kolonnevælger.
- 6 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 7 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af kolonnevælger (og andre visninger efter behov):
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte en visning til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen af kolonnevælger for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af kolonnevælger for at redigere visningen.
 - Klik på knappen Slet visning til visningen af kolonnevælger for at slette visningen.
- 8 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning

Brug visningen Visningsvælger til at vælge en bestemt visning af resultaterne fra de gemte visninger. Når markøren er placeret på en rapport, vises visningsvælgeren som en rulleliste, hvor brugere kan vælge den bestemte resultatvisning, som de vil se.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Visningsvælger

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:

Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018 **1255**

- Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Visningsvælger for at tilføje en ny visning af visningsvælger.
 - Klik knappen Rediger visning til visningen Visningsvælger for at redigere en eksisterende visning. Arbejdsområdet viser visningen Visningsvælger.
- 2 (Valgfrit) Skriv en overskrift til visningsvælgeren, og angiv, hvor overskriften skal forekomme i forhold til visningsvælgeren.
- 3 Foretag valg til de visningsvalg, som du vil medtage i visningsvælgeren.
- Vælg visninger i feltet Tilgængelige visninger, og flyt dem til feltet Inkluderede visninger.
 - Klik på knappen Omdøb i feltet Inkluderede visninger for at omdøbe en valgt visning.
- BEMÆRK:** Visningen Ingen viser kun vælgeren.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Visningsvælger.
- 5 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 6 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af visningsvælger (og andre visninger efter behov):
- Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen af visningsvælger for at formatere visningens udseende.

Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af visningsvælger for at redigere visningen.
 - Klik på knappen Slet visning til visningen af visningsvælger for at slette visningen.
- 7 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Visning af resultater i tragtdiagrammer

Brug visningen Tragtdiagram til at se resultater som et tredimensionelt diagram, der repræsenterer målværdier og faktiske værdier samt niveauer efter farve. Typisk bruges tragtdiagrammer til grafisk at repræsentere data vedrørende stadier i en proces, så som potentielt omsætningsbeløb vist for hvert salgsstadium.

Tragtdiagrammer er velegnet til visning af sammenligning mellem faktiske værdier og målværdier til data, hvor det vides, at målet reduceres (eller forøges) væsentligt pr. stadium, så som en salgspipeline. Du kan klikke på et af de farvede områder for at navigere ned til mere detaljerede oplysninger.

I tragtdiagrammer angiver tærsklerne en procentdel af målværdien, og farver giver visuelle oplysninger til hvert stadium:

- Alle stadier, hvor den faktiske værdi falder under minimumtærsklen, er farvet røde.

- Alle stadier, hvor den faktisk værdi falder under maksimumtærsklen, er farvet gule.
- Alle stadier, hvor den faktisk værdi er større end maksimumtærsklen, er farvet grønne.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tragtdiagramvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Tragtdiagram for at tilføje en ny visning af tragtdiagram.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af tragtdiagram for at redigere en eksisterende visning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til tragtdiagramvisningen.

- 2 Foretag valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i visningen Tragtdiagram	Beskrivelse
Diagramtitel	Angiver den titel, der skal vises øverst i diagrammet.
Stadie	Identificerer det stadie, der skal repræsenteres, i rullelisten. Værdierne vises på den vandrette akse.
Faktisk værdi	Angiver den faktiske værdi til stadiet, en kolonne, der er valgt i rullelisten.
Målværdi	Angiver målværdien til stadiet, en kolonne, der er valgt i rullelisten.
Kun målværdi for sidste stadie	Angiver, om målværdien skal vises for hvert stadie eller kun for sidste stadie.
Faktor skal opfylde mål	Identificerer de faktorer, der skal opfylde mål.
Minimumtærskel	Angiver minimumtærsklen. Værdier under denne procent vises med rødt. Værdier mellem denne procent og maksimumtærsklen vises med gult.
Maksimumtærskel	Angiver maksimumtærsklen. Værdier over denne procent vises med grønt.
Størrelse	Angiver størrelsen.
Tving standardform og ens bredder på stadie	Angiver, om Oracle CRM On Demand automatisk gennemtvinger en standardform og ens bredder på stadie i diagrammet.
Interaktion	Angiver det interaktionsniveau, der tillades i diagrammet. Valgene omfatter Ingen, Bor og Naviger.

- 3 Vælg afkrydsningsfeltet Vis resultater for at gennemgå visningen Tragtdiagram.
- 4 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.

- Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af tragtdiagram (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen **Formater visning** til visningen af tragtdiagram for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen **Rediger visning** til visningen af tragtdiagram for at redigere visningen.
 - Klik på knappen **Slet-visning** til visningen af tragtdiagram for at slette visningen.
- Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Tilføjelse af forklaringstekst til resultater

Brug forklaringsvisningen til at tilføje et eller flere tekstafsnit, der skal vises med rapporterne. Forklaringstekst er nyttig til at give oplysninger, så som kontekst, forklarende tekst eller udvidede beskrivelser. Du kan udføre følgende handlinger i forklaringsvisningen:

- Skrive en sætning med pladsholdere til hver kolonne i resultaterne.
- Angive, hvordan rækker skal adskilles.
- Bruge formateringsknapper til at gøre tekst fed, kursiv eller understreget og indsætte linjeskift.
- Anvende kosmetisk formatering på skrifttyper, der bruges i forklaringsvisningen, eller importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Eksempelscenarie til visningen Forklaringstekst

En bruger opretter en rapport, der returnerer regionsnavnet i anden kolonne som en del af resultatsættet. Brugeren ønsker, at forklaringsvisningen skal forekomme som vist i følgende eksempel med introduktionstekst og hver region vist på en ny linje:

Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er:

Region Øst

Region Vest

I følgende tabel vises og beskrives brugerens indtastninger i forklaringsvisningen:

Felt	Indtastning	Forklaring
Præfiks	[b] Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er: [/b][br][br]	Indtastningen står foran forklaringen som tekst. Teksten formateres til at vises med fed skrift og efterfølges af to linjeskift. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Præfiks og klikker på knappen for fed tekst (B) for at indsætte tags som start og slut på fed tekst. Brugeren skriver

Felt	Indtastning	Forklaring
		følgende tekst mellem taggene: Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er: Brugeren klikker dernæst på knappen Linjeskift to gange.
Forklaring	@2	Indtastningen omfatter resultaterne fra den anden kolonne (regionsnavnet) i forklaringsteksten. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Forklaring og skriver tegnene @2.
Rækkeseparator	[br]	Hver række i forklaringsteksten begynder på en ny linje. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Rækkeseparator og klikker på knappen Linjeskift to gange.
Suffiks	[br][b] Slut på rapporten Salg pr. region[/b]	Tekst føjes til forklaringen på samme måde som præfiks.

Reserverede tegn i forklaringsvisningen

Følgende tegn er reserverede tegn i visningen:

- @ (snabel a, medmindre det bruges som en kolonnepladsholder i tekstboksen Forklaring)
- [(venstre parentes)
-] (højre parentes)
- (enkelt anførselstegn)
- \ (bagudvendt skråstreg)

BEMÆRK: Hvis du vil inkludere et reserveret tegn, skal du sætte en omvendt skråstreg foran (\) for at udkommentere det. Skriv f.eks. \, hvis du vil inkludere en omvendt skråstreg i forklaringsteksten.

Tilføjelse eller ændring af forklaringsvisninger

Følgende procedure indeholder trinnene til opbygning af en forklaringsvisning.

I tekstboksene Præfiks, Forklaring og Suffiks kan du bruge formateringsknapperne til at vise tekst med fed, kursiv eller understregning.

BEMÆRK: Brug knappen Linjeskift, hvis du vil inkludere et linjeskift. Hvis du trykker på Enter, medfører det ikke flere tekstlinjer.

Sådan tilføjer eller ændrer du en forklaringsvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Forklaring for at tilføje en ny forklaringsvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere en eksisterende forklaringsvisning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til forklaringsvisningen.

- 2 Indtast valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i forklaringsvisning	Kommentarer
Præfiks	Angiver sidehovedet til forklaringen. Teksten vises i begyndelsen af forklaringen.
Forklaring	Angiver den forklaringstekst, der vises til hver række i resultaterne. Brug @n for at inkludere resultaterne fra den angivne kolonne i forklaringen. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne i forklaringen, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne.
Rækkeseparator	Angiver en tag for rækkeseparator. Hvis du vil bruge en anden separator end standardværdien til formatet, skal du indtaste den ønskede separator i tekstboksen Rækkeseparator.
Suffiks	Angiver sidefod til forklaringen. Teksten vises i slutningen af forklaringen.

- 3 Klik på knappen Formater visning for at anvende kosmetisk formatering den skrifttype, der anvendes i forklaringsvisningen.
- 4 Klik på knappen Importer formatering fra en anden analyse, og naviger til den gemte visning for at importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Bemærk: Du kan importere formatering fra rapporter, der har formater fra trin 2 (Oprettelse af layout). Formatering fra trin 1 (Definition af kriterier) kan ikke importeres.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på forklaringsvisningen.
- 6 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 7 Gør følgende for at flytte eller redigere forklaringsvisningen (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til forklaringsvisningen for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere forklaringsvisningen.

- Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette forklaringsvisningen.

8 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Visning af resultater i rullende tickers

En ticker viser resultaterne af en rapport som rullende tekst (bevægende resultater, der ruller over siden). Du kan tilpasse størrelsen af rulleområdet, hastigheden og retningen, hvormed resultaterne ruller over skærmen, samt andre visningsindstillinger.

BEMÆRK: Hvis din webbrowser ikke understøttende bevægende tekst, vises resultaterne, men de ruller ikke over siden.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tickervisning

1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:

- Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Ticker for at tilføje en ny tickervisning.
- Klik på knappen Rediger visning til tickervisningen for at redigere en eksisterende visning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til tickervisningen.

2 Klik på knappen Indstil standarder for at generere standardindstillinger til de hyppigst anvendte felter.

ADVARSEL: Hvis du klikker på knappen Indstil standarder efter indtastning af værdier i andre felter, ryddes de indtastede værdier.

3 Klik på knappen Ryd felter for at rydde alle felter.

BEMÆRK: Når du har ryddet alle felter, kan du klikke på knappen Indstil standarder for at gendanne standardindstillinger til de hyppigst anvendte felter.

4 Foretag valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Virkemåde	<p>Angiver, hvordan resultaterne flytter i tickeren:</p> <p>Rul. Til at begynde med er teksten skjult, ruller hen over siden og dernæst ud af siden, før der gentages.</p> <p>Glid. Til at begynde med er teksten skjult, ruller hen over siden og stopper dernæst, når den modsatte kant nås.</p> <p>Skiftende. Resultaterne bevæger sig frem og tilbage i den rullende tekst.</p>
Retning	<p>Angiver den retning, som resultaterne bevæger sig i, i tickeren (venstre, højre, ned eller op).</p>

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Bredde	<p>Angiver tickerens bredde i pixel eller som en procentdel af sidens bredde.</p> <p>Værdien 200 angiver f.eks. en bredde på 200 pixel, og værdien 25% angiver en bredde på en fjerdedel af siden.</p>
Højde	<p>Angiver tickerens højde i pixel eller som en procentdel af sidens højde.</p> <p>Værdien 200 angiver f.eks. en højde på 200 pixel, og værdien 25% angiver en højde på en fjerdedel af siden.</p>
Begyndelsestekst	<p>Angiver valgfri tekst eller grafik, der skal vises i begyndelsen af hver gentagelse af resultaterne. Du kan bruge HTML til at formatere teksten.</p> <p>Hvis du inkluderer et billede, skal du sørge for, at du ved, hvor billedet er placeret. Følgende er et eksempel på en placering, hvis billedet kun er til eget brug:</p> <p>c:\mincomputer\temp\rapport.gif</p> <p>Hvis billedet skal bruges i et fælles miljø eller en website, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Angiv f.eks. UNC-navnet til et fælles billede:</p> <p>\\ALLEBRUGERE\grafik\rapport.gif</p>
Rækkeformat	<p>Angiver HTML, der skal bruges til formatering af rækkerne i resultaterne.</p> <p>Brug @n for at inkludere resultaterne fra en angivet kolonne. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne.</p>
Rækkeseparator	Angiver det tegn, der adskiller en række fra en anden.
Kolonneseparator	Angiver det tegn, der adskiller en kolonne fra en anden. Den bruges, når Rækkeformat er tomt, som medfører, at alle kolonner vises.

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Sluttekst	<p>Angiver valgfri tekst eller grafik, der skal vises i slutningen af hver gengtagning af resultaterne. Du kan bruge HTML til at formatere teksten.</p> <p>Hvis du inkluderer et billede, skal du sørge for, at du ved, hvor billedet er placeret. Følgende er et eksempel på en placering, hvis billedet kun er til eget brug:</p> <p>c:\mincomputer\temp\rapport.gif</p> <p>Hvis billedet skal bruges i et fælles miljø eller en website, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Angiv f.eks. UNC-navnet til et fælles billede:</p> <p>\\ALLEBRUGERE\grafik\rapport.gif</p>

BEMÆRK: Flere af disse felter er udfyldt på forhånd med HTML, der leverer den første formatering. Vær forsigtig, når denne tekst redigeres, så den oprindelige HTML stadig er gyldig. Hvis du fjerner HTML fra et af felterne, skal du også fjerne det fra de øvrige, da tickeren ellers ikke vil fungere korrekt.

5 Udfør følgende handlinger for at angive yderligere indstillinger:

- a Klik på knappen Avanceret.

Dialogboksen Avancerede tickerindstillinger vises.

- b Foretag valg til de avancerede indstillinger, og klik på OK.

I følgende tabel beskrives de avancerede indstillinger.

Avancerede indstillinger i arbejdsområdet i tickervisning	Beskrivelse
Antal løkker	<p>Angiver det antal gange, som resultaterne skal rulle. Standard er et uendeligt antal gange.</p> <p>Du skal angive et helt tal.</p>
Rulleomfang	<p>Angiver antal pixel mellem hver gentagelse af resultaterne. Jo højere værdi, jo hurtigere og mindre jævnt bevæger teksten sig.</p>
Rulleforsinkelse	<p>Angiver antal millisekunder mellem hver gentagelse af resultaterne. Jo højere værdi, jo langsommere bevægelse.</p>
Baggrundsfarve	<p>Angiver den farve, der skal bruges til baggrunden. Afhængigt af hvad browseren understøtter, kan du indtaste et farvenavn, f.eks. gul eller blå, eller bruge det 6-cifrede hexadecimale format, f.eks. #AFEEEE for lys tyrkis. (Du kan udelade nummertegnet i det hexadecimale format).</p>

Avancerede indstillinger i arbejdsområdet i tickervisning	Beskrivelse
Yderligere attributter til rullende tekst	Angiver andre indstillinger for rullende tekst, som browseren muligvis understøtter, så som ALIGN="top middle bottom" for at justere tickeren øverst, midt i eller nederst i teksten rundt om den. Du kan også tilføje HTML for at tilpasse tickerens udseende yderligere.

- 6 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på tickervisningen.
- 7 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 8 Gør følgende for at flytte eller redigere tickervisningen (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til tickervisningen for at formatere visningens udseende.
Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere tickervisningen.
 - Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette tickervisningen.
- 9 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Varsling af brugere om ingen data

Brug visningen Ingen resultater til at angive forklarende tekst, der skal vises, hvis rapporten ikke returnerer nogen resultater. Teksten kan hjælpe brugere til at forstå, at der ikke var nogen data.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Ingen resultater

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Ingen resultater for at tilføje en ny Ingen resultater-visning.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen Ingen resultater for at redigere en eksisterende visning.
Arbejdsområdet viser visningen Ingen resultater.
- 2 Indtast forklarende tekst i boksene Overskrift og Tekst.
- 3 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Ingen resultater.
- 4 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.

- 5 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen Ingen resultater (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen Ingen resultater for at formatere visningens udseende.
Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere visningen Ingen resultater.
 - Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette visningen Ingen resultater.
- 6 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Trin 3: Definition af prompter (valgfrit)

Definer en runtime-prompt til rapporten for at give brugere af mulighed for at angive en filterværdi, når de kører en rapport. Runtime-prompter er nyttige, da det kan være nødvendigt at filtrere rapporter forskelligt på basis af forskellige brugere eller de datoer, hvor rapporterne køres.

En runtime-prompt er forskellig fra et forudgenereret filter i og med, at et filter konfigureres, når rapporten defineres, og det kan ikke ændres, uden at selve rapporten revideres. Hvis du f.eks. definerer en prompt på Kontotype til rapporten, promptes dine medarbejdere om at vælge den Kontotype-værdi, som de vil se, når de kører rapporten. Hvis du definerer det forudgenererede filter som en bestemt kontotype, så som Konkurrent, kodes filtret af systemet og kan ikke ændres af brugere på kørselstidspunktet.

Du kan oprette prompter på siden Definer prompter. Opret en ny analyse, eller åbn en eksisterende analyse for at få adgang til siden Definer prompter.

Der er to typer prompter, som du kan oprette:

- Kolonnefilterprompt

En kolonnefilterprompt giver generel filtrering af en kolonne i en rapport. Den kan præsentere alle valg til en kolonne eller præsentere begrænsede valg til en kolonne. Hvis f.eks. en rapport indeholder et filter af typen Region=Øst, begrænser de begrænsende valg til kolonnen By valgene til byer alene i region Øst. Det eliminerer valg af et gensidigt udelukkende filter, der kunne resultere i ingen data.

- Billedprompt

En billedprompt giver et billede, som brugere klikker på for at vælge kriterier til en rapport. I en salgsorganisation kan brugere f.eks. klikke på deres salgsområder fra et billede af et kort for at se salgsoplysninger eller klikke på et produktbillede for at se salgsoplysninger om produktet. Brugere, der ved, hvordan man bruger HTML-taggen <map> kan oprette en billedkortdefinition.

BEMÆRK:Du kan ikke se prompter på siderne Definer kriterier, Opret layout, Definer prompter og Gennemgå. Prompterne vises, når du ser eksempel på analysen, og når brugere kører analysen.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Tilføjelse af kolonnefilterprompter](#) (på side 1266)
- [Tilføjelse af billedprompter](#) (på side 1268)

Tilføjelse af kolonnefilterprompter

En kolonnefilterprompt gør det muligt for brugere at vælge værdier til filtrering af en kolonne i en rapport. Du kan definere intervallet af mulige filterværdier, og hvordan brugeren vælger filterværdierne til rapporten.

Du definerer kolonnefilterprompter på siden *Definer prompter*. Når flere kolonnefilterprompter er konstrueret til en rapport, præsenteres de for brugeren én ad gangen i den rækkefølge, som de er anført, fra top til bund.

Sådan tilføjer eller ændrer du en kolonnefilterprompt

- 1 Klik på *Opret prompt*, og vælg *Kolonnefilterprompt* på siden *Definer prompter*.
- 2 Indtast en overskrift til kolonnefilterprompten i tekstfeltet *Overskrift* i dialogboksen *Promptegenskaber*. Overskriften vises, når en bruger kører rapporten.
- 3 Indtast en beskrivelse i tekstfeltet *Beskrivelse* (valgfrit).
- 4 Vælg den kolonne i rapporten, som du vil filtrere, i rullelisten *Filtrer på kolonne*, og vælg dernæst den operator, der skal bruges, i rullelisten *Operator*.
Vælg operatoren **Promptbruger*, hvis brugeren skal vælge operatoren.
- 5 Angiv, hvordan brugeren skal vælge værdier ved at klikke på den relevante indstilling. Brugere kan vælge i en rulleliste eller gennemse valgene og indtaste dem i en tekstboks.
BEMÆRK: Maks. 1000 værdier er tilladt, hvis der vælges i en rulleliste.
- 6 Marker afkrydsningsfeltet *Kun en enkelt værdi*, så brugeren kun kan vælge én værdi til kolonnefilterprompten.
- 7 Vælg en af følgende indstillinger under elementet *Hvilke værdier skal vises for brugeren?*:
 - Klik på *Ingen* for ikke at vise nogen værdier.
Brugeren skal indtaste værdien.
 - Klik på *Alle værdier* for at vise alle mulige værdier.
 - Klik på *Filtrer begrænsede værdier* eller *SQL-resultater* for at vise et undersæt af værdier.

Filtrer begrænsede værdier. Det er nyttigt at begrænse værdier, når der promptes for flere kolonner, eller når resultaterne allerede indeholder et filter. Det forhindrer, at en bruger vælger værdier, der kan resultere i ingen data. Antag f.eks., at en rapport indeholder en landekolonne og en bykolonne og allerede indeholder filteret *Land=Frankrig*. Ved at vælge begrænsede værdier til bykolonnefilteret begrænses valgene til byer i Frankrig, hvilket forhindrer muligheden for at vælge gensidigt udelukkende filtre, så som *Land=Italien* og

By=Paris. Begrænsning af værdier kan kræve mere tid til behandling af prompten end de to øvrige indstillinger.

SQL-resultater. Klik på indstillingen SQL-resultater for at begrænse værdierne til resultaterne med en SQL-sætning, og indtast SQL-sætningen i tekstboksen. Når du bruger en prompt af typen SQL-resultater, gælder følgende betingelser:

- Du kan ikke sammenkæde prompter af typen SQL-resultater. Hvis du f.eks. har to prompter af typen SQL-resultater, påvirker de filtrerede værdier fra én prompt ikke den anden prompt.
- Hvis den første prompt er en prompt af typen SQL-resultater, og den anden prompt er en normal prompt, begrænses resultatet af den anden prompt til resultaterne af den første prompt, hvis den anden prompt har indstillingen Filtrer begrænsede værdier valgt. Hvis den første prompt er en normal prompt, og den anden prompt er en prompt af typen SQL-resultater, kan de to prompter ikke sammenkædes.
- Prompter af typen Ikke-SQL-resultater kan altid sammenkædes, uanset rækkefølgen af prompterne.
- Det maksimale antal værdier, der er tilgængeligt til promptrullelisten er 1.000. Hvis SQL-resultatet returnerer mere end 1.000 poster, vises kun de første 1.000 poster.

8 Foretag valg til indstillingerne i området Andre indstillinger:

- Marker afkrydsningsfeltet Tillad bruger at begrænse valg, så brugeren kan begrænse filtervalgene. Hvis afkrydsningsfeltet er markeret, præsenteres brugere for en valgliste, hvor de kan bruge betingelser (så som begynder med, slutter med og indeholder) til at begrænse valgene.

Begrænsede valg hjælper brugeren med at finde de værdier, der skal bruges som filter. Hvis et filter f.eks. indeholder alle byer i Frankrig, kan en bruger begrænse filtervalgene til byer, der starter med P.

- Marker afkrydsningsfeltet Tillad bruger at springe over prompt, så brugeren kan overspringe dette kolonnefilter.

Det gør, at indstillingen vises. Brugeren kan dernæst klikke på denne indstilling Overspring prompt for at overspringe foretagelse af et valg til dette filter.

9 Klik på OK, når du er færdig.

Kolonnefilterprompten vises på siden Definer prompter.

10 Klik på knappen Gennemgå analyse for at se kolonnefilterprompten.

Sådan ændrer du egenskaberne for en kolonnefilterprompt

- 1 Klik på knappen Egenskaber til prompten.
- 2 Foretag dine ændringer i dialogboksen Promptegenskaber, og klik dernæst på OK.

Sådan flytter du en kolonnefilterprompt op eller ned i udførelsesrækkefølgen

- Klik på op- og ned-pilene, indtil prompterne vises i den ønskede rækkefølge.

Op- og ned-pilene vises kun, når der er mere end én prompt til analysen.

Sådan sletter du en kolonnefilterprompt

- Klik på knappen Slet til prompten.

Tilføjelse af billedprompter

En billedprompt leverer et billede, som brugere klikker på for at vælge deres rapportkriterier. Brugere kan f.eks. klikke på et produkt i et billede, der viser produkter. Det valgte produkt bruges dernæst til at filtrere den underliggende rapport. Du skal vide, hvordan man bruger HTML <map>-tagget til at oprette definition af en billedmap for at oprette en billedprompt.

Du definerer billedprompter på siden Definer prompter. Når du har oprettet flere billedprompter til en rapport, udføres de i den rækkefølge, som de er anført, dvs. fra top til bund.

Sådan tilføjer eller ændrer du en billedprompt

- 1 Klik på Opret prompt, og vælg Billedprompt på siden Definer prompter.
- 2 Indtast en overskrift til billedprompten i feltet Overskrift i dialogboksen Egenskaber for prompten Billedmap.

Overskriften vises, når en bruger kører rapporten. Du kan medtage HTML markup tags i overskriften, så som , <center>, og <table>.

- 3 Indtast en beskrivelse i tekstfeltet Beskrivelse (valgfrit).

- 4 Indtast placeringen og navnet på billedet i tekstfeltet Billed-URL.

Hvis billedprompten kun er til eget brug, kan du angive en placering, som kun du kan få adgang til, så som c:\mincomputer\temp\map.gif. Hvis billedprompten skal være tilgængelig for andre brugere, skal du angive UNC-navnet (UNC: Universal Naming Convention), så som \\ALLEBRUGERE\grafik\map.gif, eller en website, som alle brugere har adgang til, så som http://mitfirma.com/billedmap.gif.

- 5 Indtast de relevante HTML <map>-tags og -data i tekstfeltet HTML.

En HTML <map>-sætning med <area>-elementer er påkrævet. Hvert <area>-element skal angive attributterne shape= og coords=. Attributten alt= mappes til områdetitlen, hvis den er angivet. F.eks.:

```
<map>
```

```
  <area alt="Top-left" shape="rect" coords="0, 0, 50, 50">
```

```
  <area alt="Top-right" shape="rect" coords="50, 0, 100, 50">
```

```
  <area alt="Bottom" shape="rect" coords="0, 50, 100, 100">
```

```
</map>
```


- 6 Klik på linket Udtræk billedmap fra HTML for at udtrække oplysninger om billedmap fra HTML.
Dialogboksen Egenskaber for billedmapprompt udvides til at vise områdetitler, former og koordinater, der er indtastet i HTML-tekstfeltet.
 - Du kan evt. ændre værdierne i områdetitlen. Teksten vises, når en bruger flytter markøren hen over billedområdet.
 - Indtast til hvert område i tekstfeltet Kolonne navnet på den kolonne, der skal overføres, når en bruger klikker på den, og den værdi, der skal bruges.
BEMÆRK: Kolonnen skal være et fuldt kvalificeret kolonnenavn i formatet *Tabel.Kolonnenavn*.
 - Anbring dobbelte anførselstegn rundt om kolonnenavn, der indeholder mellemrum. F.eks.:
 - Konto."Konto Land"
 - "Afsendte enheder"
- 7 Klik på OK, når du er færdig.
Billedprompten vises på siden Definer prompter.
- 8 Klik på knappen Gennemgå analyse for at se billedprompten.
Når du klikker på et område i billedet, vises det underliggende filter, der er konstrueret til området. Du kan klikke på linket Opfrisk for at se resultaterne. Du kan ændre filterkriterierne og dernæst klikke på linket Opfrisk igen for at se ændringen afspejlet i resultaterne.

Sådan ændrer du egenskaberne for en billedprompt

- 1 Klik på knappen Egenskaber til prompten.
- 2 Foretag dine ændringer i dialogboksen Egenskaber for prompten Billedmap, og klik dernæst på OK.

BEMÆRK: Du kan ikke se prompter på siderne Definer kriterier, Opret layout, Definer prompter og Gennemgå. Prompterne vises, når du ser eksempel på analysen, og når brugere kører analysen.

Trin 4: Gennemgang af rapporter

Når du er færdig med at oprette eller ændre en rapport, kan du gennemgå den på siden Gennemgå.

Sådan gennemgår du en rapport

- Klik på Trin 4 Gennemgå.

Når du er færdig med at gennemgå rapportkriterierne, layoutet osv., kan du klikke på knappen Gennemgå analyse for at se den endelige version af rapporten i et separat vindue.

BEMÆRK: Du skal klikke på Gennemgå analyse for at se prompter, som du definerede i rapporten.

Du kan også udskrive eller downloade rapporten fra siden Gennemgå.

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- Gør tilpassede analyser offentlige
- [Færdiggørelse af analysen](#) (på side 1270)

Gør tilpassede rapporter offentlige

Før en rapport gøres tilgængelig for alle medarbejdere, skal du verificere dens indhold og format ved at køre en test og indhente godkendelse fra den person, der anmodede om rapporten. Revieweren skal kontrollere følgende:

- Rapport indeholder alle nødvendige kolonner.
- Kolonner er sorteret korrekt.
- Filtre begrænser dataene korrekt.
- Diagrammer viser dataene på en nyttig måde.

Du kan frigive de rapporter, som du oprettede, så alle medarbejdere i firmaet kan bruge dem. Rapporterne vises i afsnittet Fælles tilpassede analyser på deres Rapporter-hjemmeside.

Bemærk: Denne hjemmeside har en grænse på 100 tilpassede rapporter.

Sådan gør du en rapport offentlig

- 1 Klik på fanen Rapporter i Oracle CRM On Demand.
- 2 Klik på Design analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter for at åbne Oracle CRM On Demand Answers.
- 3 Åbn rapporten i Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Klik på Gem.
- 5 Vælg den mappe, hvor du vil gemme rapporten.
- 6 Klik på OK for at gemme rapporten.

Når du gør en rapport offentlig, frigives rapporten så andre medarbejdere i firmaet, som kan se den mappe, hvor rapporten er gemt, kan få adgang til den. Din private rapport i Mine mapper gemmes stadig, i tilfælde af at du vil køre den eller revidere den senere til dynamisk analyse.

Færdiggørelse af analysen

Når du er færdig med at definere kriterierne, layoutet og valgfrie prompter til analysen, gemmer du den.

Sådan færdiggør du analysen og gemmer den

1 Klik på knappen Afslut på siden Definer kriterier, siden Opret layout, siden Definer prompter eller siden Gennemgå.

2 Vælg den mappe, hvor du vil gemme rapporten.

TIP: Gem rapporten som en privat rapport først vha. Mine mapper. Når du har kontrolleret opsætningen, kan du gemme den i offentlige, fælles mapper, hvis andre skal kunne bruge den, og dernæst slette den fra Min mappe. Der er adgang til rapporter, der gemmes i fælles-mapper, fra linket Fælles tilpassede analyser i afsnittet Tilpassede rapporter og analyser på hjemmesiden Rapporter, og de er synlige for alle medarbejdere, der har adgang til den mappe, hvor du gemte rapporten.

Bemærk: Hvis din brugerrolle omfatter privilegiet Håndter tilpassede rapporter, kan du oprette, redigere og gemme rapporter i alle mapper.

3 Indtast navnet til rapporten.

TIP: Brug en konsistent navngivningsregel, som alle brugere genkender. Undgå også at bruge ekstra tomme mellemrum eller symboler, f.eks. apostroffer, når rapporter navngives.

4 Indtast en kort beskrivelse af rapporten op til maks. 2.000 tegn. De oplysninger, som du indtaster til navn og beskrivelse, vises på medarbejdernes Rapporter-hjemmeside nøjagtigt, som du indtaster dem.

TIP: Brug beskrivelsen til at fortælle brugere, om rapporten indeholder historiske eller realtidsdata.

5 Klik på OK.

Rapporten gemmes, vinduet Byg og se analyse lukkes, og siden Kom i gang med svar vises. Den tilpassede rapport lagres i den mappe, som du angav. Du kan få adgang til den senere ved at klikke på knappen Åbn analyse.

Brug af funktioner i analyser

SQL-funktioner udfører forskellige beregninger på kolonneværdier. I dette afsnit forklares syntaksen til de funktioner, der understøttes af Oracle CRM On Demand. Det forklares også, hvordan litteraler udtrykkes. Der findes funktioner af typen aggregeret, streng, matematisk, kalenderdato/tid, konvertering og system.

Du kan bruge funktioner hvor som helst, hvor formler eller SQL-udtryk er tilladt. F.eks.:

- **Kolonneformler.** Se [Opsætning af kolonneformler](#) (på side 1209) for at få flere oplysninger.
- **Filterformler.** Se [Tilføjelse af filtre til kolonner](#) (på side 1189) for at få flere oplysninger.
- **Beholdere.** Se [Tilføjelse af filtre til kolonner](#) (på side 1189) for at få flere oplysninger.

Formelnavne

Når du refererer til en kolonne i en funktion, skal du bruge dens interne formelnavn. Alle kolonner har to forskellige navne:

- Kolonnens *fremvisningsnavn* er det navn, som du ser vist i afsnittet Aktivt emneområde i venstre side af siden under et bestemt mappenavn. Disse navne bruges som standardlabels til kolonneoverskrifter.

Navnene ændres afhængigt af brugerens sprogindstilling samt evt. ændringer af feltnavne, der foretages af firmaets Oracle CRM On Demand-administrator.

- *Formelnavnet* er et fast, internt navn for hver kolonne. Navnene er altid på engelsk. Formelnavne indeholder to dele, der er adskilt af et punktum. Den første del svarer til mappenavnet, og den anden del svarer til kolonnen. Hvis der er mellemrum i mappenavnet eller kolonnenavnet, skal den pågældende del omsluttet af dobbelte anførselstegn. Delen med mappenavnet i formelnavnet er ofte det samme som det viste mappenavn, men ikke altid.

I følgende tabel gives eksempler på formelnavne, der svarer til en bestemt mappe og fremvisningsnavne til en kolonne.

Mappenavn	Fremvisningsnavn	Formelnavn
Konto	Hovedtelefonnr.	Account."Phone Number"
Konto	Årlig omsætning	Account."Annual Revenue"
Oprettelsesdato	Regnskabskvarter/år	"Date Created"."Fiscal Quarter/Yr"
Ejet af-bruger	Bruger-id	Employee."Employee ID"

Søgning efter formelnavnet

Tilføj først kolonnen til en rapport for at fastlægge formelnavnet til en kolonne. Klik på Rediger formel [fx] og dernæst på fanen Kolonneformel i den resulterende dialogboks. Formelnavnet til kolonnen kan findes i tekstboksen Kolonneformel.

TIP: Når markøren er i dialogboksen Kolonneformel, og du klikker på en kolonne i handlingslinjen indsættes kolonnens formelnavn direkte i tekstboksen på markørens placering (men kolonnen føjes ikke til listen over kolonner til rapporten). Denne genvej virker kun til dialogboksen Kolonneformel, ikke til andre dialogbokse, hvor SQL kan indtastes.

Se følgende emner for at få flere oplysninger:

- [Litteraler som udtryk](#) (på side 1273)
- [Aggregerede funktioner](#) (på side 1274)
- [Strengfunktioner](#) (på side 1284)
- [Matematiske funktioner](#) (på side 1291)
- [Dato/tidsfunktioner i kalender](#) (på side 1298)
- [Konverteringsfunktioner](#) (på side 1305)
- [Systemfunktioner](#) (på side 1307)

Litteraler som udtryk

En literal er en NONNULL-værdi, der svarer til en given datatype. Litteraler er typisk konstante værdier; dvs. de er værdier, der tages bogstaveligt *som de er* uden at ændre dem overhovedet. En literalværdi skal overholde den datatype, som den repræsenterer.

Dette afsnit beskriver, hvordan hver litteraltype udtrykkes.

Tegnlitteraler

En tegnliteral indeholder tegn, så som bogstaver, tal og symboler. Tegnstrengen skal omgives af enkelte anførselstegn (') for at udtrykke en tegnliteral. Længden af literalen fastlægges af antallet af tegn mellem enkeltanførselstegnene.

Dato/tidslitteraler

SQL 92-standarden definerer tre slags skrevne dato/tidslitteraler i følgende formater:

DATE 'åååå-MM-dd'

TIME 'tt:MM:ss'

TIMESTAMP 'åååå-MM-dd tt:mm:ss'

Disse formater er faste. For at udtrykke en skreven dato/tidsliteral skal du bruge nøgleordene DATE, TIME eller TIMESTAMP efterfulgt af en dato/tidsstreng omsluttet af enkelte anførselstegn. To cifre kræves til alle ikke-årskomponenter, selv om værdien er et enkelt ciffer.

Eksempel:

CASE

WHEN Sal gsmul i ghed. "Lukkedato" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'

ELSE 'Før 2006'

END

Numeriske litteraler

En numerisk literal repræsenterer en værdi af en numerisk datatype. Medtag blot tallet for at udtrykke en numerisk literal.

Sæt ikke enkelte anførselstegn rundt om numeriske litteraler, da det udtrykker literalen som en tegnliteral.

Der kan stå et plustegn (+) eller et minustegn (-) foran et tal for at angive henholdsvis et positivt eller negativt tal. Tal kan indeholde et decimaltegn og decimaler.

For at udtrykke tal med flydende decimal som litterale konstanter skal du indtaste et tal efterfulgt af tallet *E* (stort eller lille bogstav) og efterfulgt af plustegnet (+) eller minustegnet (-) for at angive en positiv eller negativ eksponent. Ingen mellemrum er tilladt mellem heltallet, bogstavet *E* og eksponentens fortegn.

Eksempler:

52

2. 98

- 326

12. 5E6

Aggregerede funktioner

Aggregerede funktioner udfører arbejde på flere værdier for at oprette summariske resultater. De aggregerede funktioner kan ikke bruges til at danne en indlejret aggregering i udtryk på kolonner, der har en standard aggregeringsregel, der er foruddefineret af Oracle CRM On Demand.

Avg

Beregner gennemsnitsværdien (middelværdien) af et udtryk i et resultatsæt. Skal have et numerisk udtryk som argument.

Syntaks:

AVG (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

AvgDistinct

Beregner gennemsnitsværdien (middelværdien) af alle distinkte værdier i et udtryk. Skal have et numerisk udtryk som argument.

Syntaks:

AVG (DISTINCT n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

BottomN

Prioriterer de laveste n-værdier i udtryksargumentet fra 1 til n, hvor 1 svarer til den laveste numeriske værdi. Funktionen BOTTOMN virker på de værdier, der returneres i resultatsættet.

Syntaks:

BOTTOMN (n_expression, n)

hvor:

<i>n_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.
<i>n</i>	Et positivt heltal. Repræsenterer det nederste antal prioriteringer, der vises i resultatsættet, hvor 1 er laveste prioritet.

BEMÆRK: En forespørgsel kan kun indeholde ét BOTTOM-udtryk.

Optælling

Beregner antallet af rækker, som har en ikke-NULL-værdi til udtrykket. Udtrykket er typisk et kolonnenavn, og i det tilfælde returneres antallet af rækker med ikke-NULL værdier til den kolonne.

Syntaks:

```
COUNT ( expression )
```

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

CountDistinct

Tilføjer distinkt behandling til COUNT-funktionen.

Syntaks:

```
COUNT ( DISTINCT expression )
```

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

Count (*) (CountStar)

Optæller antallet af rækker.

Syntaks:

```
COUNT(*)
```

Hvis en tabel, der hedder Fakta, f.eks. indeholder 200.000.000 rækker, vil følgende forespørgsel returnere disse resultater:

```
SELECT COUNT(*) FROM Fakta  
  
COUNT(*)  
  
200000000
```

Mavg

Beregner et glidende gennemsnit (middel) til de sidste *n* datarækker, inkl. den aktuelle række.

Gennemsnittet til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Gennemsnittet til den anden række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første to datarækker. Gennemsnittet til den tredje række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første tre datarækker osv. Når den nte række er nået, beregnes gennemsnittet på basis af de sidste *n* datarækker.

Syntaks:

MAVG (*numExpr*, *i nteger*)

hvor:

numExpr Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

integer Et positivt heltal. Repræsenterer gennemsnittet af de sidste *n* datarækker.

Maks.

Beregner maksimumsværdien (højeste numeriske værdi) af de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

MAX (*expression*)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

Median

Beregner medianværdien (middelværdien) for de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument. Når der er lige antal rækker, er medianen gennemsnittet af de to midterste rækker. Denne funktion returnerer altid en dobbelt.

Syntaks:

MEDIAN (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Min.

Beregner minimumsværdien (laveste numeriske værdi) af de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

MIN (expression)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

NTile

Funktionen NTILE fastlægger prioriteten af en værdi i relation til et brugerangivet interval. Den returnerer heltal for at repræsentere ethvert interval af prioriteter. Med andre ord nedbrydes det resulterende, sorterede datasæt i et antal tiles, hvor der er nogenlunde samme antal værdier i hver tile.

Syntaks:

NTILE (n_expression, n)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt nonnull-heltal, der repræsenterer antallet af tiles.

Hvis argumentet *n_expression* ikke er NULL, returnerer funktionen et heltal, der repræsenterer en prioritet i det rapporterede interval.

NTile med *n*=100 returnerer, hvad der ofte kaldes *procentilen* (med tal fra 1 til 100, hvor 100 repræsenterer den høje ende af sorteringen). Denne værdi er forskellig fra resultaterne af procentilfunktionen i Oracle BI Server, der overholder, hvad der kaldes *percent rank* i SQL 92 og returnerer værdier fra 0 til 1.

Procentil

Beregner en procentprioritet til hver værdi, der opfylder det numeriske udtryksargument. Intervaller for procentprioritet går fra 0 (1. procentil) til og med 1 (100. procentil).

Funktionen PERCENTILE beregner procentilen på basis af værdierne i forespørgslens resultatsæt.

Syntaks:

PERCENTILE (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Rank

Beregner prioritet til hver værdi, der opfylder det numeriske udtryksargument. Det højeste nummer tildeles prioriteten 1, og hver efterfølgende prioritet tildeles det næste konsekutive heltal (2, 3, 4,...). Hvis bestemte værdier er ens, tildeles de samme prioritet (f.eks. 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

Funktionen RANK beregner prioritet på basis af værdierne i forespørgslens resultatsæt.

Syntaks:

```
RANK (n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

StdDev

Funktionen STDDEV returnerer standardafvigelsen til et sæt værdier. Returtypen er altid en dobbelt.

Syntaks:

```
STDDEV([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

- Hvis ALL er angivet, beregnes standardafvigelsen til alle data i sættet.
- Hvis DISTINCT er angivet, ignoreres alle dubletter i beregningen.
- Hvis ingenting er angivet (standarden), overvejes alle data.

Der er to andre funktioner, som er relateret til STDDEV:

```
STDDEV_POP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

```
STDDEV_SAMP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

STDDEV og STDDEV_SAMP er synonymmer.

StdDev_Pop

Returnerer standardafvigelsen til et sæt værdier vha. udregningsformlen for populationsvarians og standardafvigelsen.

Syntaks:

```
StdDev_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)
```

hvor:

numExpr Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

- Hvis ALL er angivet, beregnes standardafvigelsen til alle data i sættet.
- Hvis DISTINCT er angivet, ignoreres alle dubletter i beregningen.

Sum

Beregner den sum, der opnås ved at lægge alle værdier sammen, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

SUM (n_expressi on)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

SumDistinct

Beregner den sum, der opnås ved at lægge alle de distinkte værdier sammen, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

SUM(DI STINCT n_expressi on)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

TopN

Prioriterer de højeste-n-værdier i udtryksargumentet fra 1 til n, hvor 1 svarer til den højeste numeriske værdi.

Funktionen TOPN virker på de værdier, der returneres i resultatsættet.

Syntaks:

TOPN (n_expressi on, n)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer det øverste antal prioriteringer, der vises i resultatsættet, hvor 1 er højeste prioritet.

En forespørgsel kan kun indeholde ét TOPN-udtryk.

Løbende aggregeringsfunktioner

Løbende aggregeringsfunktioner svarer til funktionelle aggregeringer i og med, at de tager et sæt poster som input, men i stedet for den enkelte aggregering som output til hele postsættet, er aggregeringens output baseret på poster, der er fundet indtil videre.

I dette afsnit beskrives løbende aggregeringsfunktioner, der understøttes af Oracle BI Server.

MAVG

Beregner et glidende gennemsnit (middel) til de sidste *n* datarækker i resultatsættet, inkl. den aktuelle række.

Syntaks:

MAVG (*n_expression*, *n*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer gennemsnittet af de sidste *n* datarækker.

Gennemsnittet til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Gennemsnittet til den anden række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første to datarækker. Gennemsnittet til den tredje række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første tre datarækker osv., indtil du når den nte række, hvor gennemsnittet beregnes på basis af de sidste *n* datarækker.

MSUM

Denne funktion beregner en glidende sum til de sidste *n* datarækker, inkl. den aktuelle række.

Summen til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Summen til den anden række beregnes ved at tage summen af de første to datarækker. Summen til den tredje række beregnes ved at tage summen af de første tre datarækker osv. Når den nte række nås, beregnes summen på basis af de sidste *n* datarækker.

Syntaks:

MSUM (*n_expression*, *n*)

Hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer summen af de sidste *n* datarækker.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger MSUM-funktionen.

MÅNED	OMSÆTNING	3_MO_SUM
JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	300, 00
MAR.	100, 00	400, 00
APRIL	100, 00	400, 00
MAJ	300, 00	500, 00
JUNI	400, 00	800, 00
JULI	500, 00	1200, 00
AUG.	500, 00	1400, 00
SEP.	500, 00	1500, 00
OKT.	300, 00	1300, 00
NOV.	200, 00	1000, 00
DEC.	100, 00	600, 00

RSUM

Funktionen beregner en løbende sum på basis af poster, der er fundet indtil videre. Summen til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Summen til den anden række beregnes ved at tage summen af de første to datarækker. Summen til den tredje række beregnes ved at tage summen af de første tre datarækker osv.

Syntaks:

RSUM (*n_expression*)

Hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RSUM-funktionen.

MÅNED	OMSÆTNING	RUNNING_SUM
JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	300, 00
MAR.	100, 00	400, 00
APRIL	100, 00	500, 00
MAJ	300, 00	800, 00
JUNI	400, 00	1200, 00

Rapporter

JULI	500, 00	1700, 00
AUG.	500, 00	2200, 00
SEP.	500, 00	2700, 00
OKT.	300, 00	3000, 00
NOV.	200, 00	3200, 00
DEC.	100, 00	3300, 00

RCOUNT

Denne funktion tager en gruppe poster so input og tæller antallet af poster, der er fundet indtil videre. Værdien nulstilles for hver gruppe i forespørgslen. Hvis en sorteringsrækkefølge er defineret på nogen kolonne, forøges denne funktion ikke for sammenhængende, identiske værdier til den sorterede kolonne. For at undgå dette problem bør rapporter ikke indeholde en sorteringsrækkefølge på nogen kolonne eller indeholde sorteringsrækkefølger på alle kolonner.

Syntaks:

RCOUNT (Expr)

Hvor:

Expr Et udtryk af en hvilken som helst datatype.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RCOUNT-funktionen.

MÅNED	FORTJENEST	RCOUNT
	E	
MAJ	300, 00	2
JUNI	400, 00	3
JULI	500, 00	4
AUG.	500, 00	5
SEP.	500, 00	6
OKT.	300, 00	7

RMAX

Denne funktion tager et sæt poster som input og viser maksimumværdien på basis af de poster, der er fundet indtil videre. Den angivne datatype skal være den, der kan sorteres.

Syntaks:

RMAX (expression)

Hvor:

expression Et udtryk af en hvilken som helst datatype. Datatypen skal være en, der har en tilknyttet sorteringsrækkefølge.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RMAX-funktionen.

MÅNED	FORTJENEST E	RMAX
JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	200, 00
MAR.	100, 00	200, 00
APRIL	100, 00	200, 00
MAJ	300, 00	300, 00
JUNI	400, 00	400, 00
JULI	500, 00	500, 00
AUG.	500, 00	500, 00
SEP.	500, 00	500, 00
OKT.	300, 00	500, 00
NOV.	200, 00	500, 00
DEC.	100, 00	500, 00

RMIN

Denne funktion tager et sæt poster som input og viser minimumværdien på basis af de poster, der er fundet indtil videre. Den angivne datatype skal være den, der kan sorteres.

Syntaks:

RMIN (expression)

Hvor:

expression Et udtryk af en hvilken som helst datatype. Datatypen skal være en, der har en tilknyttet sorteringsrækkefølge.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RMIN-funktionen.

Rapporter

MÅNED	FORTJENEST E	RMIN
JAN.	400, 00	400, 00
FEB.	200, 00	200, 00
MAR.	100, 00	100, 00
APRIL	100, 00	100, 00
MAJ	300, 00	100, 00
JUNI	400, 00	100, 00
JULI	500, 00	100, 00
AUG.	500, 00	100, 00
SEP.	500, 00	100, 00
OKT.	300, 00	100, 00
NOV.	200, 00	100, 00
DEC.	100, 00	100, 00

Strengfunktioner

Strengfunktioner udfører forskellige tegnmanipulationer, og de virker på tegnstrengene.

ASCII

Konverterer et enkelt tegn til dets tilsvarende ASCII-kode mellem 0 og 255.

Syntaks:

```
ASCII (character_expression)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til et ASCII-tegn.

Hvis tegnudtrykket evalueres til mere end ét tegn, returneres den ASCII-kode, der svarer til det første tegn i udtrykket.

BIT_LENGTH

Returnerer længden af en angivet streng i bit. Hvert Unicode-tegn er 2 byte svarende til 16 bit.

1284 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Syntaks:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til tegnstring.

CHAR

Konverterer en numerisk mellem mellem 0 og 255 til den tegnværdi, der svarer til ASCII-koden.

Syntaks:

CHAR (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi mellem 0 og 255.

CHAR_LENGTH

Returnerer længden af en angivet streng i antal tegn. Foranstillede og efterstillede tomme tegn tælles ikke i strengens længde.

Syntaks:

CHAR_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi mellem 0 og 255.

CONCAT

Der er to former af denne funktion. Den første form konkatenerer to tegnstringe. Den anden form bruger tegnstringens konkateneringstegn til at konkatenerere mere end to tegnstringe.

Form 1-syntaks:

CONCAT (*character_expression1*, *character_expression2*)

hvor:

character_expression Udtryk, der evalueres til tegnstringe.

Rapporter

Form 2-syntaks:

```
string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionxx
```

hvor:

string_expression Udtryk, der evalueres til tegnstreng adskilt af tegnstrengens konkateneringsoperator || (dobbelt lodrette streger). Den første streng konkateneres med den anden streng for at frembringe en midlertidig streng, som dernæst konkateneres med den næste streng osv.

Eksempel:

```
Account. "Account Name" || '-' || Account. "Account Location"
```

Resultater ser således ud:

```
Action Rentals - Headquarters
```

INSERT

Indsætter en angivet tegnstring på et angivet sted i en anden tegnstring, idet det angivne antal tegn i målstringen erstattes.

Syntaks:

```
INSERT(character_expression1, n, m, character_expression2)
```

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der modtager indsættelsen.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal indsættes.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra begyndelsen af den første streng, hvor en del af den anden streng indsættes.

m Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn i den første streng, der skal erstattes af hele den anden streng.

LEFT

Returnerer et angivet antal tegn fra venstre side af en streng.

Syntaks:

```
LEFT(character_expression, n)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra venstre side af den string, der returneres.

LENGTH

Returnerer længden af en angivet string i antal tegn. Længden returneres uden efterstillede tomme tegn.

Syntaks:

LENGTH(*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

LOCATE

Returnerer den numeriske position for én string i en anden string. Hvis string ikke findes, returnerer LOCATE-funktionen værdien 0. Hvis du vil angive en startposition for at begynde søgningen, skal du bruge LOCATEN-funktionen i stedet.

Syntaks:

LOCATE(*character_expression1*, *character_expression2*)

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er det udtryk, der skal søges efter i tegnudtrykket.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er det udtryk, der skal søges efter.

LOCATEN

Returnerer den numeriske position af en string i en anden string. Den er identisk med LOCATE-funktionen, bortset fra at søgningen begynder ved den position, der er angivet af et heltalsargument. Hvis strengen ikke findes, returnerer LOCATEN-funktionen værdien 0. Den numeriske position, der skal returneres, fastlægges ved at konstatere at det første tegn i strengen optager position 1 uanset værdien af heltalsargumentet.

Syntaks:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

Rapporter

hvor:

<i>character_expression1</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng. Det er den streng, der skal søges efter.
<i>character_expression2</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng. Det er den streng, der skal søges efter.
<i>n</i>	Et positivt, ikke-nul heltal, der repræsenterer den startposition, hvor søgning efter LOCATE-udtrykket skal begynde.

LOWER

Konverterer en strengstreng til små bogstaver.

Syntaks:

LOWER (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng.

OCTET_LENGTH

Returnerer bit af en angivet streng i base 8-enheder (antal byte).

Syntaks:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng.

POSITION

Returnerer den numeriske position af en streng i en anden streng. Hvis strengen ikke findes, returnerer funktionen 0.

Syntaks:

POSITION(*character_expression1* IN *character_expression2*)

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal søges efter.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal søges i.

REPEAT

Gentager et angivet udtryk n gange, hvor n er et positivt heltal.

Syntaks:

```
REPEAT(character_expression, n)
```

REPLACE

Erstatter angivne tegn i en streng med andre angivne tegn.

Syntaks:

```
REPLACE(character_expression, change_expression, replace_with_expression)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Strengen får dens tegn erstattet.

change_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Angiver de tegn i den første streng, der erstattes.

replace_with_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Angiver de erstatningstegn, som tegnene i den første streng skal erstattes med.

RIGHT

Returnerer et angivet antal tegn fra højre side af en streng.

Syntaks:

```
RIGHT(character_expression, n)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra højre-side af den første streng, der returneres.

SPACE

Indsætter tomme mellemrum.

Syntaks:

SPACE (integer)

hvor:

integer Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

SUBSTRING

Opretter en ny streng, der begynder fra et fast antal tegn i den oprindelige streng.

Syntaks:

SUBSTRING (character_expression FROM starting_position)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

starting_position Et positivt heltal, der angiver startpositionen i den første tegnstring.

Eksempel:

SUBSTRING ('ABCDEF' FROM 3)

Resultater i:

CDEF

TRIM

Fjerner angivne foranstillede og/eller efterstillede tegn fra en tegnstring.

Syntaks:

TRIM (type 'character' FROM character_expression)

hvor:

<i>type</i>	LEADING	Fjerner angivne foranstillede tegn fra en tegnstring.
	TRAILING	Fjerner angivne efterstillede tegn fra en tegnstring.
	BOTH	Fjerner angivne foranstillede og efterstillede tegn fra en tegnstring.
<i>character</i>		Et enkelt tegn. Hvis tegnet er en del af specifikationen, og enkelte anførselstegn udelades, bruges et mellemrumstegn som standard.
<i>character_expression</i>		Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

BEMÆRK: Syntaksen **TRIM** (*character_expression*) er også gyldig. Den fjerner alle foranstillede og efterstillede mellemrum.

UPPER

Konverterer en strengstring til store bogstaver.

Syntaks:

UPPER (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

Matematiske funktioner

Matematiske funktioner udfører matematiske operationer.

Abs

Beregner den absolutte værdi af et numerisk udtryk.

Syntaks:

ABS (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Acos

Beregner et numerisk udtryks arcus cosinus.

Syntaks:

ACOS (n_expressi on)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Asin

Beregner et numerisk udtryks arcus sinus.

Syntaks:

ASIN (n_expressi on)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Atan

Beregner et numerisk udtryks arcus tangens.

Syntaks:

ATAN (n_expressi on)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Atan2

Beregner arcus tangens for y/x , hvor y er det første numeriske udtryk og x er det andet numeriske udtryk.

Syntaks:

ATAN2 (n_expressi on1, n_expressi on2)

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Loft

Afrunder et ikke-heltal numerisk udtryk til det næsthøjeste udtryk. Hvis det numeriske udtryk evalueres til et heltal, returnerer Ceiling-funktionen det heltal.

Syntaks:

CEILING (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Cos

Beregner et numerisk udtryks cosinus.

Syntaks:

COS (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Cot

Beregner et numerisk udtryks cotangens.

Syntaks:

COT (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Grader

Konverterer et udtryk fra radianer til grader.

Syntaks:

DEGREES (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Exp

Beregner værdien e til den angivne potens.

Syntaks:

EXP (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Gulv

Afrunder et ikke-heltal numerisk udtryk til det næstlaveste udtryk. Hvis det numeriske udtryk evalueres til et heltal, returnerer FLOOR-funktionen det heltal.

Syntaks:

FLOOR (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Log

Beregner et udtryks naturlige logaritme.

Syntaks:

LOG (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Log10

Beregner et udtryks titalslogaritme.

Syntaks:

LOG10 (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Mod

Dividerer det første numeriske udtryk med det andet numeriske udtryk og returnerer restdelen af kvotienten.

Syntaks:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Pi

Returnerer konstantværdien af pi (en cirkels radius divideret med en cirkels diameter)

Syntaks:

PI ()

Potens

Tager det første numeriske udtryk og opløfter det til den angivne potens i det andet numeriske udtryk.

Syntaks:

POWER(*n_expression1*, *n_expression2*)

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Radianer

Konverterer et udtryk fra grader til radianer.

Syntaks:

RADIANS (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Rand

Returnerer et pseudo-vilkårligt tal mellem 0 og 1.

Syntaks:

RAND()

RandFromSeed

Returnerer et pseudo-vilkårligt tal baseret på en seed-værdi. Det samme sæt vilkårlige tal genereres til en given seed-værdi.

Syntaks:

RAND (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Afrund

Afrunder et numerisk udtryk til n antal decimaler.

Syntaks:

ROUND (*n_expression*, *n*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af decimaler, der skal afrundes til.

Eksempel:

ROUND (12.358, 2)

Returnerer:

12.36

Fortegn

Returnerer værdien af 1, hvis det numeriske udtryksargument evalueres til et positivt tal. Værdien -1, hvis det numeriske udtryksargument evalueres til et negativt tal, og 0, hvis det evalueres til nul.

Syntaks:

SIGN (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Sin

Beregner et numerisk udtryks sinus.

Syntaks:

SIN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Sqrt

Beregner kvadratroden af det numeriske udtryksargument. Det numeriske udtryk skal evalueres til et ikke-negativt tal.

Syntaks:

SQRT (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en ikke-negativ numerisk værdi.

Tan

Beregner et numerisk udtryks tangens.

Syntaks:

TAN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Afkort

Afkorter et decimal for at returnere et angivet antal decimaler.

Syntaks:

TRUNCATE (n_expression, n)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal, der repræsenterer antallet af decimaler, der skal returneres.

Eksempel:

TRUNCATE (12. 358, 2)

Returnerer:

12. 35

Dato/tidsfunktioner i kalender

Dato/tidsfunktioner i kalender manipulerer data i datatyper for dato, tid og tidsstempel. (Tidsstempeldatatyper er en kombination af dato og tid).

Alle datofunktioner er ISO 8601-kompatible. Det påvirker især funktioner, så som `Week_Of_Year` og `Week_Of_Quarter`, hvor den første uge i året er den første fulde uge, der omfatter en tirsdag. Se ISO 8601-standarden for at få detaljerede oplysninger om, hvordan datofunktioner beregnes.

Current_Date

Returnerer den aktuelle dato. Datoen fastlægges af computeren. Værdien indeholder ikke en tidskomponent.

Syntaks:

CURRENT_DATE

Current_Time

Returnerer det aktuelle klokkeslæt. Klokkeslættet fastlægges af computeren. Værdien indeholder ikke en datokomponent.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

CURRENT_TIME (n)

hvor:

- n* Et heltal, der repræsenterer det antal cifre, som brøkdel af sekund skal vises med. Argumentet er valgfrit. Funktionen returnerer standardpræcisionen, når intet argument er angivet.

Current_TimeStamp

Returnerer aktuell dato/tidsstempel. Tidsstemplet fastlægges af computeren.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseemneområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

CURRENT_TIMESTAMP (*n*)

hvor:

n Et heltal, der repræsenterer det antal cifre, som brøkdelen af sekund skal vises med. Argumentet er valgfrit. Funktionen returnerer standardpræcisionen, når intet argument er angivet.

Day_Of_Quarter

Returnerer et tal (mellem 1 og 92), der svarer til dag i kvartal til den angivne dato.

Syntaks:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayName

Returnerer navnet på dagen i ugen (på engelsk) til en angivet dato.

Syntaks:

DAYNAME (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfMonth

Returnerer det tal, der svarer til dagen i måneden til en angivet dato.

Syntaks:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfWeek

Returnerer et tal mellem 1 og 7, der svarer til dag i uge til en angivet dato. Tallet 1 svarer til søndag, og tallet 7 svarer til lørdag.

Syntaks:

`DAYOFWEEK (date_expression)`

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfYear

Returnerer det tal (mellem 1 og 366), der svarer til dagen i året til en angivet dato.

Syntaks:

`DAYOFYEAR (date_expression)`

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Hour

Returnerer et tal (mellem 0 og 23), der svarer til timen til et angivet klokkeslæt. F.eks. svarer 0 til 12 a.m. og 23 svarer til 11 p.m.

Syntaks:

`HOUR (time_expression)`

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

Minute

Returnerer et tal (mellem 0 og 59), der svarer til minuttet til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

`MINUTE (time_expression)`

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

Month

Returnerer det tal (mellem 1 og 12), der svarer til måneden til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

```
MONTH (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Month_Of_Quarter

Returnerer det tal (mellem 1 og 3), der svarer til måneden i kvartalet til en angivet dato.

Syntaks:

```
MONTH_OF_QUARTER (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

MonthName

Returnerer navnet på måneden (på engelsk) til en angivet dato.

Syntaks:

```
MONTHNAME (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Now

Returnerer det aktuelle tidsstempel. NOW-funktionen svarer til CURRENT_TIMESTAMP-funktionen.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

```
NOW ()
```

Quarter_Of_Year

Returnerer det tal (mellem 1 og 4), der svarer til kvartalet i året til en angivet dato.

Syntaks:

```
QUARTER_OF_YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Second

Returnerer det tal (mellem 0 og 59), der svarer til sekunderne til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

```
SECOND (time_expression)
```

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

TimestampAdd

TimestampAdd-funktionen føjer et angivet antal intervaller til et angivet tidsstempel. Et enkelt tidsstempel returneres.

Syntaks:

```
TimestampAdd (interval, integer_expression, timestamp_expression)
```

hvor:

interval Det angivne interval. Gyldige værdier er:

SQL_TSI_SECOND

SQL_TSI_MINUTE

SQL_TSI_HOUR

SQL_TSI_DAY

SQL_TSI_WEEK

SQL_TSI_MONTH

SQL_TSI_QUARTER

SQL_TSI_YEAR

<i>integer_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til et heltal. Det er antallet af intervaller, der skal tilføjes.
<i>timestamp_expression</i>	Tidsstempellet bruges som basis i beregningen.

Et NULL heltalsudtryk eller et NULL tidsstempeludtryk, der overføres til denne funktion, resulterer i en NULL returværdi.

I det simpleste scenarie tilføjer denne funktion blot den angivne heltalsværdi (*integer_expression*) til den relevante komponent i tidsstempellet på basis af intervallet. Tilføjelse af en uge oversættes til tilføjelse af syv dage, og tilføjelse af et kvartal oversættes til tilføjelse af tre måneder. En negativ heltalsværdi returnerer i subtraktion (går tilbage i tid).

Et overløb i den angivne komponent (så som mere end 60 sekunder, 24 timer, tolv måneder osv.) gør det nødvendigt at tilføje en relevant mængde til den næste komponent. Når der f.eks. føjes til dagskomponenten i tidsstempellet, medregner funktionen overløb og tager hensyn til antallet af dage i en bestemt måned (inkl. skudår, når februar har 29 dage).

Når der føjes til månedskomponenten i et tidsstempel, verificerer funktionen, at det resulterende tidsstempel har et tilstrækkeligt antal dage til dagskomponenten. Tilføjelse af 1 måned til 2000-05-31 resulterer f.eks. ikke i 2000-06-31, da juni ikke har 31 dage. Funktionen reducerer dagskomponenten til den sidste dag i måneden, i dette eksempel 2000-06-30.

Et lignende problem opstår, når der føjes til årskomponenten i et tidsstempel med månedskomponenten Februar og dagskomponenten 29 (dvs. sidste dag i februar i et skudår). Hvis det resulterende tidsstempel ikke falder i et skudår, reducerer funktionen dagskomponenten til 28.

Følgende er eksempler på `TimestampAdd`-funktionen:

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 3 dage føjes til 2000-02-27 14:30:00. Da februar 2000 er et skudår, returneres et enkelt tidsstempel, 2000-03-01 14:30:00.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_DAY, 3, TIMESTAMP' 2000-02-27 14:30:00')
```

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 7 måneder føjes til 1999-07-31 0:0:0. Det returnerer et enkelt tidsstempel, 2000-02-29 00:00:00. Bemærk reduktionen af dagskomponenten til 29, da februar er en kortere måned.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MONTH, 7, TIMESTAMP' 1999-07-31 00:00:00')
```

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 25 minutter føjes til 2000-07-31 23:35:00. Det returnerer et enkelt tidsstempel, 2000-08-01 00:00:00. Bemærk videreførslen af overløb gennem månedskomponenten.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP' 2000-07-31 23:35:00')
```

TimeStampDiff

`TimeStampDiff`-funktionen returnerer det samlede antal intervaller, der er angivet mellem to tidsstempler.

Syntaks:

TimestampDiff (interval, timestamp_expression1, timestamp_expression2)

hvor:

<i>interval</i>	Det angivne interval. Gyldige værdier er: SQL_TSI_SECOND SQL_TSI_MINUTE SQL_TSI_HOUR SQL_TSI_DAY SQL_TSI_WEEK SQL_TSI_MONTH SQL_TSI_QUARTER SQL_TSI_YEAR
<i>timestamp_expression1</i>	Tidsstempelt, der skal trækkes fra det andet tidsstempel.
<i>timestamp_expression2</i>	Det andet tidsstempel, <i>timestamp_expression1</i> , trækkes fra dette tidsstempel for at fastlægge forskellen.

En NULL parameter for tidsstempeludtryk, der overføres til denne funktion, resulterer i en NULL returværdi.

Denne funktion fastlægger først den tidsstempelkomponent, der svarer til den angivne intervalparameter. F.eks. svarer SQL_TSI_DAY til dagskomponenten og SQL_TSI_MONTH svarer til månedskomponenten.

Funktionen ser dernæst på de højere rangerende komponenter i begge tidsstempler for at beregne det samlede antal intervaller til hvert tidsstempel. Hvis f.eks. det angivne interval svarer til månedskomponenten, beregner funktionen det samlede antal måneder til hvert tidsstempel ved at tilføje månedskomponenten og tolv gange årskomponenten.

Til sidst trækker funktionen det første tidsstemplets samlede antal intervaller fra det andet tidsstemplets samlede antal intervaller.

Når forskellen i dage beregnes, afkorter funktionen klokkeslætsværdierne fra begge Timestamp-udtryk og fratrækker dernæst datoværdierne.

Når forskellen i uger beregnes, beregner funktionen forskellen i dage og dividerer med syv før afrunding.

Når forskellen i kvartaler beregnes, beregner funktionen forskellen i måneder og dividerer med tre før afrunding.

Når forskellen i år beregnes, beregner funktionen forskellen i måneder og dividerer med tolv før afrunding.

Eksempel på TimestampDiff-funktion og resultater

Følgende kodeeksempel anmoder om en forskel i dage mellem tidsstemplerne 1998-07-31 23:35:00 og 2000-04-01 14:24:00. Det returnerer værdien 610. Bemærk, at skudåret i 2000 resulterer i en yderligere dag.

```
TimestampDiff(SQL_TSI_DAY, Timestamp' 1998-07-31 23:35:00', Timestamp' 2000-04-01 14:24:00')
```

Week_Of_Quarter

Returnerer et tal (mellem 1 og 13), der svarer til ugen i kvartal til den angivne dato.

Syntaks:

```
WEEK_OF_QUARTER (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Week_Of_Year

Returnerer et tal (mellem 1 og 53), der svarer til ugen i året til den angivne dato.

Syntaks:

```
WEEK_OF_YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

År

Returnerer året til den angivne dato.

Syntaks:

```
YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Eksempel:

```
YEAR (CURRENT_DATE)
```

Konverteringsfunktioner

Konverteringsfunktionen konverterer en værdi fra et format til et andet.

Cast

Ændrer datatypen for en værdi eller en NULL værdi til en anden datatype. Denne ændring kræves, før der bruges værdier med en datatype i en funktion eller operation, der forventer en anden datatype.

Syntaks:

```
CAST ( expression | NULL AS datatype )
```

De understøttede datatyper, som værdien kan ændres til, er følgende:

```
CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP,  
BIT, BIT VARYING
```

Afhængigt af kildedatotypen understøttes nogle destinationstyper ikke. Hvis f.eks. kildedatotypen er en BIT-streng, skal destinationsdatotypen være en tegnstreng eller en anden BIT-streng.

Eksempel:

Følgende ændrer først (CAST'er) Årsomsætning til et INTEGER (heltal) for at fjerne decimalerne og dernæst til et CHARACTER (tegn), så det kan konkateneres med en tegnlitteral (teksten 'K'):

```
CAST ( CAST ( Account. "Account Revenue" / 1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

Hvis du bruger CAST-funktionen, kan den returnere et ekstra mellemrum i slutningen af værdien, f.eks.:
returnerer CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*' "2012 *"

Du kan undgå dette problem ved at angive længden af returværdien, f.eks.:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Tester, om et udtryk evalueres til en NULL værdi, og hvis det er tilfældet, tildeles udtrykket den angivne værdi.

Syntaks:

```
IFNULL ( expression, value )
```

ValueOf()

Brug VALUEOF-funktionen i en udtryksgenerator eller et udtryksfilter til at referere til værdien af en sessionsvariabel. Se [Sessionsvariabler](#) (på side 1311) for at få flere oplysninger.

Sessionsvariabler skal bruges som argumenter i VALUEOF-funktionen. Henvi til sessionsvariabler efter navn.

Eksempel:

Sådan bruger du værdien af en sessionsvariabel, der hedder NO_SESSION.CURRENT_YEAR:

```
CASE WHEN "Year" > VALUEOF(NO_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN 'Future' WHEN ... ELSE ... END
```

Du skal henvise til en sessionsvariabel med dets fuldt kvalificerede navn.

Systemfunktioner

Systemfunktionerne returnerer værdier vedrørende sessionen.

Bruger

Returnerer den aktuelle Oracle CRM On Demand-brugers oplysninger.

Hvis brugeren blev oprettet i Oracle CRM On Demand Release 18 eller ældre, er brugeroplysningerne bruger-id'en, som er entydig for hver bruger.

Hvis brugeren blev oprettet i Oracle CRM On Demand Release 19 eller nyere, er brugeroplysningerne række-id for brugerposten. Brug funktionen VALUEOF og sessionsvariablen REPLUSER på følgende måde for at hente bruger-id'en:

```
VALUEOF(NQ_SESSION.REPLUSER)
```

Syntaks:

```
USER ()
```

Operatorer

Operatorer bruges til at kombinere udtrykselementer og foretage visse sammenligningstyper i et udtryk.

Operator	Funktion i et udtryk
+	Plustegn for addition.
-	Minustegn for subtraktion.
*	Gangetegn for multiplikation.
/	Divider med-tegn for division.
	Konkatenering af tegnstreng.
(Startparentes til gruppering af operationer.
)	Slutparentes til gruppering af operationer.
>	Større end-tegn, der angiver værdier, der er højere end sammenligningen.
<	Mindre end-tegn, der angiver værdier, der er lavere end sammenligningen.
=	Lighedstegn, der angiver samme værdi.
<=	Større end-tegn eller lighedstegn, der angiver værdier, der er de samme som eller lavere end sammenligningen.
>=	Større end-tegn eller lighedstegn, der angiver værdier, der er de samme som eller højere end sammenligningen.

Operator	Funktion i et udtryk
<>	Ikke lig med angiver værdier, der er højere eller lavere, men ikke de samme.
AND	AND-forbindelse, der angiver skæring med en eller flere betingelser for at udgøre en sammensat betingelse.
OR	OR-forbindelse, der angiver forening med en eller flere betingelser for at udgøre en sammensat betingelse.
NOT	NOT-forbindelse, der angiver, at en betingelse ikke er opfyldt.
,	Komma, der bruges til at adskille elementer i en liste.

CASE-sætninger

CASE-sætninger er byggeblokke til oprettelse af betingede udtryk, der kan frembringe forskellige resultater til forskellige kolonneværdier.

CASE (Switch)

Denne form af CASE-sætningen kaldes også CASE-(opslags)formen. Værdien af expression1 (udtryk1) undersøges og dernæst WHEN-udtrykket. Hvis expression1 matcher et WHEN-udtryk, tildeles værdien i det tilsvarende THEN-udtryk.

Hvis expression1 matcher et udtryk i mere end en WHERE-klausul, tildeles kun udtrykket efter den første match.

Hvis ingen af WHEN-udtrykkene matcher, tildeles den værdi, der er angivet i ELSE-udtrykket. Hvis intet ELSE-udtryk er angivet, tildeles værdien NULL.

Se også sætningen CASE (If).

Syntaks:

```
CASE expression1
  WHEN expression THEN expression
  {WHEN expression... THEN expression...}
  ELSE udtryk
END
```

Hvor:

CASE

Indleder CASE-sætningen. Skal efterfølges af et udtryk og et eller flere WHEN- og THEN-udtryk, en valgfri ELSE-sætning og END-nøgleordet.

WHEN

Angiver den betingelse, der skal opfyldes.

THEN

Angiver den værdi, der skal tildeles, hvis det tilsvarende WHEN-udtryk er opfyldt.

ELSE

Angiver den værdi, der skal tildeles, hvis ingen af WHEN-betingelser er opfyldt. Hvis udeladt, antages ELSE NULL.

END

Afslutter CASE-sætningen.

Eksempel

CASE Score- par

```
WHEN - 5 THEN ' Birdie på Par 6'  
WHEN - 4 THEN ' Skal være Tiger'  
WHEN - 3 THEN ' Tre under par'  
WHEN - 2 THEN ' To under par'  
WHEN - 1 THEN ' Birdie'  
WHEN 0 THEN ' Par'  
WHEN 1 THEN ' Bogey'  
WHEN 2 THEN ' Double Bogey'  
ELSE ' Triple Bogey eller dårligere'
```

END

I eksemplet ovenfor skal WHEN-sætningerne afspejle en streng lighed; WHERE-betingelsen

```
WHEN < 0 THEN ' Under par'
```

er ugyldig, da sammenligningsoperatorer ikke er tilladt.

Case (If)

Denne form af CASE-sætningen evaluerer hver WHEN-betingelse, og hvis opfyldt, tildeles værdien i det tilsvarende THEN-udtryk.

Hvis ingen af WHEN-betingelserne er opfyldt, tildeles standardværdien, der er angivet i ELSE-udtrykket. Hvis intet ELSE-udtryk er angivet, tildeles værdien NULL.

Rapporter

Se også CASE (Switch)-sætningen.

Syntaks:

```
CASE
    WHEN request_conditi on1 THEN udtryk1
    {WHEN request_conditi on2 THEN expressi on2}
    {WHEN request_conditi on... THEN expressi on...}
    ELSE expressi on
END
```

Hvor:

CASE

Indleder CASE-sætningen. Skal efterfølges af et eller flere WHEN- og THEN-udtryk, en valgfri ELSE-sætning og END-nøgleordet.

WHEN

Angiver den betingelse, der skal opfyldes.

THEN

Den værdi, der skal tildeles, hvis det tilsvarende WHEN-udtryk er opfyldt.

ELSE

Angiver værdien, hvis ingen af WHEN-betingelserne er opfyldt. Hvis udeladt, antages ELSE NULL.

END

Afslutter CASE-sætningen.

Eksempel

CASE

```
WHEN score-par < 0 THEN ' Under par'
WHEN score-par = 0 THEN ' Par'
WHEN score-par = 1 THEN ' Bogi e'
WHEN score-par = 2 THEN ' Doubl e Bogey'
ELSE ' Tripl e Bogey eller dårligere'
```

END

I modsætning til Switch-formen af CASE-sætningen, tillader WHEN-sætningerne i If-formen sammenligningsoperatorer; WHEN-betingelsen

```
WHEN < 0 THEN ' Under par'
```

er gyldig.

Sessionsvariabler

Sessionsvariabler indeholder foruddefinerede værdier til en bruger og initialiseres, når en bruger logger på Oracle CRM On Demand. Når sessionsvariabler initialiseres, forbliver de uændret i sessionens varighed. Sessionsvariabler er private værdier til en bruger, og hver forekomst af en sessionsvariabel kan initialiseres med en forskellige værdi til forskellige brugere. Du kan referere til dem i følgende områder: titelvisninger, forklaringsvisninger, kolonnefiltre, kolonneformler, instrumentbrætprompter osv.

Den mest almindelige brug af en sessionsvariabel er at referere til den i en kolonnefilterbetingelse i en rapport, hvor du vil begrænse resultaterne dynamisk. Grænsen er baseret på værdien af en sessionsvariabel, så som indeværende regnskabsår og måned.

Der refereres til en sessionsvariabel vha. syntaksen `NO_SESSION.{Variable Name}`. Hvis du vil bruge den i en kolonneformel, refereres der til den vha. syntaksen `VALUEOF(NO_SESSION.Variable Name)`.

CURRENT_DT	Aktuel dato og aktuelt klokkeslæt.
COMPANY_LANG	Firmaets standardsprog.
COMPANY_TIMEZONE	Firmaets standardtidszone.
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	Firmaets standardland.
CONTEXT_ID	Id for aktuelt valgt tilpasset bog eller bruger i Bog-vælgeren.
CURRENT_MONTH	Aktuel regnskabsmåned for brugerens session. Værdierne går fra 1 til 12.
CURRENT_QTR	Aktuelt regnskabskvartal for brugerens session. Værdierne går fra 1 til 4.
CURRENT_YEAR	Aktuelt regnskabsår for brugerens session. En værdi med fire cifre, f.eks. 2011.
DISPLAYNAME	Aktuel brugers navn.
INC_SUBITEM	Aktuelt valgt værdi til afkrydsningsfeltet Medtag underelementer i Bog-vælgeren.
LAST_QTR	Førrige kvartal.
LAST_QTR_YEAR	År for førrige kvartal.
LAST_YEAR	Førrige år.
NEXT_QTR	Næste kvartal.
NEXT_QTR_YEAR	År for næste kvartal.
NEXT_YEAR	Næste år.
QAGO	Dato for et kvartal siden (fuld dato med kode for definition af regnskabskalender som præfiks).

Rapporter

QTR_BEFORE_LAST	To kvartaler siden.
QTR_BEFORE_LAST_YEAR	År for to kvartaler siden.
REPLUSER	Aktuel brugers logon-id.
SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Forskydning (i minutter) mellem serverens tidsstempel og firmaets standardtidsstempel. Værdien af denne variabel sættes, når du logger på. Variablen opdateres ikke i løbet af sessionen.
USER_ALIAS	Aktuel brugers alias.
USER_BUSINESS_UNIT	Aktuel brugers forretningsenhed
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	Niveau 1-forretningsenhed i brugers forretningsenhedshierarki
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	Niveau 2-forretningsenhed i brugers forretningsenhedshierarki
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	Niveau 3-forretningsenhed i brugers forretningsenhedshierarki
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	Niveau 4-forretningsenhed i brugers forretningsenhedshierarki
USER_COMPANY_CURCY	Firmas standardvaluta.
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Forskydning (i minutter) mellem brugerens tidsstempel og firmaets standardtidsstempel. Værdien af denne variabel sættes, når du logger på. Variablen opdateres ikke i løbet af sessionen.
USER_COUNTRY	Aktuel brugers land
USER_DEFAULT_CURCY	Brugers standardvaluta.
USER_DEPARTMENT	Aktuel brugers afdeling
USER_DIVISION	Aktuel brugers division
USER_FISCAL_CALENDAR	Første måned i aktuel brugers regnskabsår.
USER_ID	Aktuel brugers entydige system-id
USER_MANAGER_ALIAS	Aktuel brugers lederalias
USER_LANG	Brugers standardsprog.
USER_REGION	Aktuel brugers region
USER_REPORTS_TO	Aktuel brugers leder

USER_ROLE	Aktuel brugers rolle
USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	Forskydning (i minutter) mellem brugerens tidsstempel og serverens tidsstempel. Værdien af denne variabel sættes, når du logger på. Variablen opdateres ikke i løbet af sessionen.
USER_SUBREGION	Aktuel brugers underregion
USER_TIMESTAMP	Brugerens tidsstempel i den tidszone, som indstillingen er defineret i, i brugerprofilen. Værdien af denne variabel sættes, når du logger på. Variablen opdateres ikke i løbet af sessionen.
USER_TIMEZONE	Beskrivelse af tidszonen, som den er defineret i din brugerprofil. Værdien af denne variabel sættes, når du logger på. Variablen opdateres ikke i løbet af sessionen.
YAGO	Dato for et år siden (fuld dato med kode for definition af regnskabskalender som præfiks).
YEAR_MINUS_THREE	Tre år siden.
YEAR_MINUS_TWO	To år siden.
YEAR_PLUS_TWO	To år fra nu.

Om rapportpræstation

Rapportpræstation er et anliggende for firmaer med store mængder data og brugere. Jo større og mere avancerede rapporteringsbehovene bliver, jo vigtigere bliver rapportpræstation. En forståelse af, hvordan Oracle CRM On Demand effektivt kompenserer for og behandler data med cachelagring og i vanskelige tider, hjælper dig med at generere rapporter med den bedst mulige ydeevne.

I dette emne beskrives den indbyggede cachemekanisme, der muliggør hurtig svartid samt den forventede ydeevne under den natlige opfriskning, og når rapporteringsemneområder anvendes i stedet for analyseemneområder. Se [Optimering af præstation](#) (se "[Optimering af ydeevne](#)" på side 1314) for at få flere oplysninger om rapportpræstation.

Om cachelagring

Når rapporter og forespørgsler køres vha. analyseemneområder, cachelagres forespørgselsresultaterne. Forespørgselscachen gør det muligt for Oracle CRM On Demand at opfylde efterfølgende forespørgselsbehov hurtigere uden at skulle gå tilbage til databasen. Denne reduktion tillader hurtigere svartid på forespørgsler. Ud over dette opretholdes netværksressourcer, og omkostningstung databasebehandling elimineres.

Forespørgsler behøver ikke være identiske for at drage fordel af denne cachelagring af forespørgsler. Et undersæt af en tidligere kørt forespørgsel med en filterbetingelse eller den samme forespørgsel med færre kolonner kan tillige bruge den cache, der er genereret af en tidligere forespørgsel. Datasynlighed respekteres fuldt ud med cachelagring af forespørgsler. Da databasen opdateres under den gradvise opfriskning, slettes forespørgselscachen og udfyldes igen, når et nyt sæt forespørgsler efterfølgende køres.

Cachelagring af forespørgsler understøttes kun til rapporter og forespørgsler, der bruger analyseemneområder. Realtidsrapporter og -forespørgsler er ikke aktiveret med forespørgselscache. Både realtidsrapporter og historiske rapporter bruger imidlertid en webservercache. Webservercachen er ikke den samme som den forespørgselscache, der understøttes af Oracle CRM On Demand. Webservercachen til realtidsforespørgsler og historiske forespørgsler findes i mindst 10 minutter, efter den er oprettet eller anvendt, men slettes efter 60 minutter. Nogle forespørgsler kan blive slettet inden 60 minutter, afhængig af antallet af anmodninger, der køres.

Analytiske (historiske) rapporter sammenlignet med rapporteringsrapporter (realtid)

Forespørgsler, der køres vha. analytiske (historiske) emneområder, kører forholdsmæssigt hurtigere end forespørgsler, der køres vha. rapporteringsemneområder (realtid). Det analytiske emneområde anvender et specialiseret data warehouse, der er designet og optimeret udelukkende til analyse og rapportering. Realtidsemneområderne bruger imidlertid den database, der er optimeret til at understøtte transaktionsaktiviteter, hvor en lav mængde poster læses, skrives og opdateres ekstremt hurtigt. Når realtidsemneområder anvendes, skal forespørgsler således konkurrere om databaseressourcer, der også skal opfylde behovene for transaktionsopdateringer i Oracle CRM On Demand, hvorved præstation i både Oracle CRM On Demand og realtidsforespørgsler påvirkes. Pga. behovet for at understøtte rapportering af de mest aktuelle data, er realtidsemneområderne ikke aktiveret med cachelagring af forespørgsler, hvilket yderligere formindsker problemer med forespørgselspræstation, også til identiske forespørgsler.

Brug kun realtidsemneområder, når det er kritisk at få de mest ajourførte data, eller når de historiske emneområder ikke opfylder dine rapporteringsbehov.

Rapportpræstation under natlig opfriskning

Forespørgselspræstation i realtidsrapport påvirkes i en vis grad under den natlige opfriskningsproces, da data, der hentes for at opfylde anmodningen, også læses af den natlige opfriskningsproces for at udfylde det data warehouse, der styrer de historiske emneområder. Præstation i forbindelse med historiske rapportforespørgsler påvirkes imidlertid ikke under den natlige opfriskningsproces, da et snapshot af data warehouse tages i starten af den natlige opfriskning, og brugere dirigeres til den replikerede kopi. Ved fuldførelse af den natlige opfriskning omdirigeres brugere automatisk til det opfriskede data warehouse. Denne funktion er gennemsigtig for brugere.

Optimering af ydeevne

Hver gang du går til en rapport eller analyse, hentes dataene fra databasen, behandles af rapporteringsserveren og vises på siden. Jo mere kompleks analysen er, jo længere tager det at forespørge i databasen for at hente og præsentere dataene. Dette emne indeholder retningslinjer som hjælp til at oprette rapporter, der vises så hurtigt som muligt.

Før du går i gang. Gør følgende:

1314 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Gennemgå de forudgenererede rapporter, der findes i Oracle CRM On Demand. Disse rapporter kan adressere de fleste af dine rapporteringsbehov.
- Gennemfør uddannelseskurser.
- Indsaml dine rapporteringskrav, og få dem godkendt af interessenterne.
- Kontroller browserindstillingerne for at sikre, at browserklienten er korrekt konfigureret til ydeevne.
- Forstå rapportperformance. Se [Om rapportperformance](#) (se "[Om rapportpræstation](#)" på side 1313) for at få flere oplysninger.

Om emneområder

Du kan bruge de to emneområder afhængig af dine rapporterings- og forretningsbehov.

Analyseemneområderne skal bruges, hver gang det er muligt, til at generere rapporter. Disse emneområder genereres vha. et særligt konstrueret data-warehouse, der er tunet til bedre ydeevne i forespørgsler. Data-warehouse, der bruges til analyseemneområder, opfriskes dagligt, og rapporter, der er genereret vha. disse emneområder, viser resultater hurtigere end rapporteringsemneområder, også til store og komplekse forespørgsler.

Rapporteringsemneområder genereres vha. den samme database, hvori alle andre brugertransaktioner i applikationen forekommer, og konkurrerer således om de samme ressourcer, som applikationen er afhængig af, når data hentes til rapporter.

Retningslinjer for brug af et rapporteringsemneområde

Følg disse retningslinjer, hvis du bruger et rapporteringsemneområde:

- Brug felterne fra adressemapperne (udvidet), når det er muligt.
- Minimer brugen af følgende, når det er muligt:
 - Tilpassede valgfeltfelter.
 - Felter fra en mappe af typen Ejet af-bruger. Brug i stedet feltet Bruger.
 - Felter fra mappen Primær kontakt i mappen Konto.
 - CAST-funktioner til felterne Dato eller Dato/tid.
 - Felterne Overordnet konto, Sidst ændret af, Oprettet af og Manager.
 - Felter fra datotypemapper, så som mapperne Oprettelsesdato og Lukkedato.

Selv om disse mapper giver en nem måde at gruppere datoattributten på i år, måned, kvartal eller år, gør brug af dem også forespørgslen mere kompleks og kan påvirke rapportydeevnen. Hvis der opleves problemer med ydeevnen med felter fra datomapperne, skal du prøve at bruge felterne Dato/tid fra den primære posttypes mappe. Åbn f.eks. emneområdet Salgsmulighed, og vælg feltet Lukkedato i mappen Salgsmuligheder i stedet for et felt i mappen Lukkedato.

Retningslinjer for forbedring af ydeevne

Følg disse retningslinjer for at forbedre ydeevne:

Generer rapporter gradvist

Gør følgende:

- Begynd i det små, og test rapporten i takt med, at du genererer den. Begynd med få felter, og test dem, før du tilføjer flere kolonner.
- Test dine filtre for at fastlægge den bedste rækkefølge.

Forskellige rækkefølger kan forøge eller formindske ydeevnen, men kun ved at eksperimentere kan du fastlægge dette.

Minimer brugen af posttyper, der krydser felter og kolonner

Følg disse retningslinjer:

- **Kolonner.** Når du vælger kolonner fra mere end én posttype til analysen, føjer du kompleksitet til dataforespørgslen. Denne kompleksitet kan påvirke hastigheden ved visning af resultater. Overvej dette, når du medtager felter på tværs af posttyper i en rapport.
- **Kolonnevælgere.** Bevar alle kolonnevælgere inden for samme posttype. Undgå så vidt muligt at bruge en kolonnevælger, der krydser over til en anden posttype.
- **Prompter.** Prøv at få alle prompter til at referere til felter inden for samme posttypemappe.

Brug indekserede felter

Gør følgende:

- Brug indekserede felter til at filtrere data i realtidsrapporter.
Indekserede felter er optimeret, så rapportresultaterne vises hurtigere.
- Planlæg forud, når du konfigurerer data, for at sikre, at de korrekte data er lagret i de indekserede felter.
Når du følger denne praksis kan du generere rapporter, der bruger de indekserede felter, og inkorporerer dem de bedst mulige steder. Oracle CRM On Demand har også et begrænset antal indekserede, tilpassede felter. Antallet varierer i henhold til felttype og posttype.

Begræns organisationshierarkiet til fem niveauer

Jo højere en bruger er i organisationshierarkiet, jo flere data returneres og jo langsommere kører rapporten. Begræns derfor hierarkiet til maks. fem niveauer.

Brug filtre

Brug af filtre begrænser den datamængde, der returneres, når du går til en analyse. Filtrering kan forøge hastigheden ved kørsel af rapporten.

- Anvend filtre som et første trin i generering af en rapport. Kør ikke den første forhåndsgennemgang af rapporten, før du anvender filtre første gang, hvis firmaet har en masse data.
- Filtrer den styrende posttype som en prioritet. Filtrer f.eks. aktiviteter, når du bruger emneområdet Aktiviteter.

- Vælg de mest restriktive filtre først, og gør efterhånden begrænsningerne mindre efter behov, når du har eksperimenteret.

Overvej dog disse retningslinjer, når du tilføjer filtre:

- Hvis et filter refererer til en kolonne med en underliggende CASE-formel, kan dette filter påvirke rapporteringsydeevnen negativt afhængig af formlen og den relaterede behandling, der kræves. Når du filtrerer et felt med en CASE-sætning eller en anden formel, skal du eksperimentere for at fastlægge, hvordan denne filtrering påvirker rapporteringsydeevnen.
- Før du bruger en CASE-formel, skal du stille dig selv disse spørgsmål:
 - Kan denne klassificering udføres i Oracle CRM On Demand vha. arbejdsgangfunktionen?
 - Forekommer klassificeringskoden i andre rapporter? Hvis det er tilfældet, skal du overveje at oprette en ny kolonne og generere en arbejdsgang for at udfylde den.
- En rapport, der filtrerer et tilpasset datofelt kan køre hurtigere end en lignende rapport, der filtrerer et tilpasset dato- og tidsfelt, da alle dato- og tidsfelter indebærer konvertering af tidszoner, hvilket påvirker rapporteringsydeevnen. Filtrer derfor tilpassede datofelter i stedet for tilpassede dato- og tidsfelter, hvor det er muligt.
- Undgå at bruge en OR-klausul på forskellige posttyper eller kolonner (f.eks. hvor SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Høj' OR Account.Industry = 'Medicinsk'). Prøv i stedet følgende:
 - Fjern OR-klausulen, og udfør yderligere klassificering i pivottabellen.
 - Nedbryd rapporten i flere, mindre rapporter, og flet resultatet vha. kombineret analyse.

Følg retningslinjerne for definition af prompter

Du kan definere prompter til rapporten i trin 3 på siden Generer og vis analyse i Oracle CRM On Demand. Disse prompter giver brugere, der har adgang til den færdige rapport, mulighed for at foretage valg for at begrænse dataene i rapporten. Når en rapport, der bruger prompter, køres, påvirker en brugers oplevelse af promptbehandlingstiden og af rapportbehandlingstiden.

Gør følgende, hvis du føjer prompter til rapporten:

- Minimer antallet af prompter, der bruges til en rapport.
- Undgå at bruge højopløsningsbilleder til billedprompter. Det anbefales, at du ikke bruger et billede i en rapport, der overskrider 100 punkter pr. tomme (dpi). Brug billeder med 50 dpi eller mindre for at få den bedste ydeevne.
- Når prompter defineres, skal du under menuen Hvilke værdier skal vises for brugeren vælge Ingen eller Alle værdier for at få den hurtigste ydeevne. Undgå at bruge indstillingen Filtrer begrænsede værdier. Denne indstilling begrænser de promptvalg, som rapporten viser. Begrænsningen er baseret på andre filtre og prompter, der anvendes på rapporten. Hvis en rapport indeholder store mængder data, kan denne indstilling gøre rapporteringsydeevnen langsom.

Når du beslutter, om du skal vælge indstillingen Ingen, Alle værdier eller Filtrer begrænsede værdier, anbefales det, at du skaber en balance mellem det ønskede niveau til rapporteringsydeevne og den optimale præsentation af værdier, som brugere kan vælge.

Angiv nedboringslinks til detaljerapporter

Gør følgende i stedet for at oprette en rapport, der præsenterer en lang liste med datatabeller, diagrammer og grafer:

- Design en første rapport for at vise oversigtsoplysninger eller tendenser og lade brugeren bore ned til detaljerne.
- Generer rapporter til mere detaljerede oplysninger ved at målrette data fra den første rapport. Angiv dernæst nedboringslinks til oversigtsrapporten.

I følgende procedure beskrives, hvordan rapporter linkes til tabeller.

Sådan linker du rapporter til tabeller

- 1 Klik på ikonet **Formater kolonne** for at åbne dialogboksen **Kolonneeigenschaften**.
- 2 Klik på fanen **Kolonneformat**.
- 3 Vælg **Naviger** i rullelisten **Værdiinteraktionstype**.
- 4 Søg efter en detaljeret rapport, som du vil bore ned på, i feltet **Naviger** til en anden analyse, og klik dernæst på **OK**.

I følgende procedure beskrives, hvordan rapporter linkes til diagrammer.

Sådan linker du rapporter til diagrammer

- 1 Klik på ikonet **Yderligere diagramindstillinger** på siden **Redigering af diagram** (under titellinjen **Analyse: Rapport** i venstre side af siden).
- 2 Klik på fanen **Interaktion**.
- 3 Vælg **Naviger**, og søg efter en detaljeret rapport at bore ned på fra diagrammet.

Begræns antallet af sætoperationer

Avancerede funktioner gør det muligt at kombinere forespørgsler. Du kan dernæst udføre sætoperationer, så som foreninger, skæringer og andre sammenføjningshandlinger på de forespørgsler, for at generere en endelig rapport. Jo større antallet af kombinerede forespørgselsresultater er, jo længere behandlingstid kræves for at køre den endelige rapport. Begræns antallet af sætoperationer til maks. tre for at få den hurtigste behandling.

Præciser HTML-kode og narrativer

Gør følgende, når HTML bruges i forbindelse med SQL:

- Sørg for, at HTML-koden er tydelig og præcis og ikke indeholder nogen unødvendige tags eller overflødige oplysninger.
- Sørg for, at narrativer er tydelige og præcise og ikke indeholder nogen unødvendige instruktioner.

Præcise narrativer gør den angivne formatering mere effektiv og reducere problemer med ydeevne.

Fjern kolonner i pivottabeller

Pivottabeller gør det muligt at vise rapporten i flere visninger uden at skulle skrive flere rapporter, men de kan også påvirke ydeevnen. Fjern kolonnerne fra rapportkriterierne (i Trin1 - Definer kriterier), som ikke bruges i selve pivottabellen, når det er muligt.

Brug diagrampivoterede resultater

Brug indstillingen Diagrampivoterede resultater til hver pivottabel, der kræver et diagram, i stedet for at oprette en separat diagramvisning. Flere diagrammer i en rapport kan kræve mere behandling, da Oracle CRM On Demand skal oprette diagrammerne individuelt i stedet for samtidig med pivottabellen.

Sørg for, at rapporter kan skaleres

Rapporter kan køre godt i en test, før alle produktionsdataene er importeret. Når de er importeret, påvirker den forøgede datavolumen rapporteringsydeevnen negativt. Hvis du er ved at implementere Oracle CRM On Demand, skal du sætte tid af til test igen og finindstilling af rapporter, efter alle produktionsdataene er importeret.

Brug optimeret kode og UTC-felter i filtre

Mange rapporteringsemneområder indeholder særlige felter i deres dimensioner, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. Både optimerede og ikke-optimerede felter giver de samme resultater i rapporter, men brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end brugen af det ikke-optimerede felt. Brug af disse felter i filterbetingelser reducerer yderligere tabsammenføjninger og undgår tidsstempelkonverteringer, der er baseret på dit firmas tidszone.

Bemærk: Disse optimerede felter understøtter sprogoversættelser til alle understøttede sprog, men de understøtter ikke omdøbning af posttype.

Hvis du vil fastlægge, om optimerede filtreringsfelter findes til et bestemt rapporteringsemneområde, kan du se i online-hjælpen til emneområdet og søge efter overskriften *Optimerede filtreringsfelter*.

16 Instrumentbrætter

Hjemmesiden Instrumentbræt viser en liste over de instrumentbrætter, der er tilgængelige for dig. Instrumentbrætter kan vise gemte anmodninger, billeder, diagrammer, tabeller, tekst og links til websites og dokumenter i . Et *instrumentbræt* består af en eller flere sider, der vises som faner på tværs af instrumentbrættets top.

Oracle CRM On Demand indeholder forudgenererede instrumentbrætter. Desuden kan brugere med privilegiet Håndter instrumentbrætter i deres rolle oprette interaktive instrumentbrætter, der giver tilpassede visninger af firmamæssige og eksterne oplysninger. Hvis din rolle har dette privilegium, kan du bruge editoren til instrumentbræt til at føje indhold til et interaktivt instrumentbræt ved at trække og slippe indholdet fra en udvælgelsesrude til instrumentbrættets layoutside. Layoutsiden består af kolonner til justering af indholdet, og hver kolonne indeholder afsnit, der opbevarer indholdet. Et instrumentbræts udseende, så som baggrundsfarverne og tekststørrelsen, kontrolleres af typografier. Du kan også ændre udseendes vha. dialogboksen Kosmetisk formatering.

Du har brug for privilegiet Håndter instrumentbrætter og privilegiet Håndter roller og adgang, for at du få synlighed af instrumentbrætter.

Når du ser instrumentbrætter, kan du også:

- Ændre rækkefølgen af instrumentbrætter. Se [Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter](#) (på side 1346) for at få flere oplysninger.
- Håndter instrumentbrætter, heriblandt ændring af synlighed af instrumentbrætter. Se [Håndtering af instrumentbrætter](#) (på side 1323) for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Du kan ikke ændre de forudgenererede instrumentbrætter, der leveres med Oracle CRM On Demand, men du kan skjule dem. Se [Fremvisning af instrumentbrætter](#) (på side 1345) for at få flere oplysninger.

Interaktive instrumentbrætter kan indeholde tre typer indhold:

- Instrumentbrætojekter
- Indhold, der gemmes i præsentationskataloget i Oracle CRM On Demand
- Visninger af mapper i præsentationskataloget i Oracle CRM On Demand

Begrænsninger, der gælder, når instrumentbrætter oprettes eller vises

Bemærk følgende begrænsninger, når interaktive instrumentbrætter oprettes eller vises:

- En bruger, der opretter eller redigerer et interaktivt instrumentbræt, kan tilføje hvilke som helst rapporter til det instrumentbræt, som vedkommende har adgang til.

Rapporterne lagres i mapper. Adgang til disse mapper fastlægges af brugerroller. Privilegiet Håndter instrumentbræt tillader, at brugere opretter og redigerer interaktive instrumentbrætter. Det omfatter

ikke privilegiet Håndter tilpassede rapporter. Privilegiet Håndter tilpassede rapporter giver fuld adgang til alle rapportundermapper og rapporter under den firmaomspændende fælles mappe. Se emnerne [Rapporter](#) (på side 927) og [Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper](#) (på side 943) for at få flere oplysninger om mappesynlighed.

- De rapporter, der føjes til de interaktive instrumentbrætter, er muligvis ikke synlige for alle brugere i firmaet. Adgang til rapporter afhænger af brugerrollen.

Hvis en brugers rolle ikke tillader, at brugeren ser en bestemt rapport i et instrumentbræt, vises en fejlmeddelelse i instrumentbrættet.

- Hvis en rapport slettes, efter den er føjet til et instrumentbræt, ser en bruger, der redigerer instrumentbrættet, et udråbstegn (!) ved siden af rapportnavnet i editoren til instrumentbræt. Hvis en bruger ser instrumentbrættet, vises en fejlmeddelelse.
- Perioderne i rapporterne kan være baseret på firmaets regnskabskalender, som kan være forskellig fra en standardkalender. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. juni i hvert kalenderår. Hvis firmaet for nyligt har ændret regnskabskalenderåret i Oracle CRM On Demand, skal du gennemgå historiske analyser nøje, hvis de spænder over flere år. Hvis data i rapporterne er baseret på den tidligere regnskabskalender, kan de ikke justeres med data vha. en ny regnskabskalender.

I følgende tabel beskrives begreberne i editoren til instrumentbræt.

Løbetid	Definition
Kolonner	Kolonner bruges til at justere indholdet af et instrumentbræt. Afsnittene i kolonner opbevarer indholdet. Du kan oprette lige så mange kolonner på en instrumentbrætside, som du ønsker. Hver ny instrumentbrætside indeholder automatisk en tom kolonne med en tom sektion. De kolonner, der bruges i instrumentbrætter, er ikke relateret til de kolonner, der bruges i rapporter.
Instrumentbræto bjekter	Instrumentbræto bjekter er elementer, der kun bruges i et instrumentbræt. Eksempler på instrumentbræto bjekter er afsnit, der opbevarer indhold, og navigationslinks.
Mapper	Mapper er organisationelle konstruktioner, der opbevarer indhold, som er gemt i præsentationskataloget til Oracle CRM On Demand. En mappe svarer til et UNIX-bibliotek eller en Microsoft Windows-mappe.
Sider	Sider indeholder de kolonner og afsnit, der opbevarer indholdet af et instrumentbræt. Hvert instrumentbræt har mindst én side. I editor til instrumentbræt identificeres sider ved faner på tværs af instrumentbrættets top. Flere sider bruges til at organisere indhold. Du kan f.eks. have følgende sider: <ul style="list-style-type: none">■ En side til lagring af resultater, som du refererer til hver dag■ En side, der indeholder links til dine leverandørers websites■ En sider, der linker til dit firmas intranet
Resultater	Resultater, også kaldet rapporter, er det output, der returneres fra serveren i Oracle CRM On Demand. Resultaterne matcher de angivne anmodningskriterier. Standardformatet til visning af resultater i et instrumentbræt er at vise dem i en tabel. Resultater kan også vises i andre formater, så som diagrammer. Du kan undersøge og analysere resultater,

Løbetid	Definition
	gemme eller udskrive dem eller downloade dem til et regneark.
Afsnit	Afsnit vises i kolonner i instrumentbrætlayoutet. De opbevarer indhold, som du trækker og slipper fra udvælgelsesruden, og som du bruger til at organisere indholdet i en kolonne.
Typografier	Typografier kontrollerer, hvordan instrumentbrætter og resultater formateres til visning, så som tekstfarve og links, skrifttype og -størrelse, rammer i tabeller, farver og attributter for diagrammer osv. Typografier er organiseret i mapper, der indeholder overlappende typografiark (filer med typen .css), billeder og diagramskabeloner. Du kan tilsidesætte nogle elementer i typografiarkene, så som tabelrammer og tekststørrelse, når resultater formateres.
Præsentationskatalog	Præsentationskataloget i Oracle CRM On Demand lagrer det indhold, der er oprettet. De indholdstyper, der lagres i præsentationskataloget, omfatter: <ul style="list-style-type: none"> ■ Anmodninger ■ Filtre, der er anvendt på resultater ■ Oplysninger om instrumentbrætter

Relaterede emner

Se følgende emner for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af instrumentbrætter](#) (på side 1323)
- [Analyse](#) (se "Analytics" på side 1349)

Håndtering af instrumentbrætter

Hvis din rolle har privilegiet Håndter instrumentbrætter, kan du bruge editoren til instrumentbræt til at oprette og redigere interaktive instrumentbrætter. Udfør følgende opgaver for at håndtere instrumentbrætter:

- [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "Creating Interactive Dashboards in Analytics" på side 1748)
- [Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1325)
- [Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1326)
- [Omdøbning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Sletning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1342)
- [Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1338)
- [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics" på side 1764)

- [Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt](#) (på side 1344)
- [Fremvisning af instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Displaying Dashboards in Analytics](#)" på side 1770)
- [Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter](#) (på side 1346)
- [Håndtering af synlighed af instrumentbræt i Analytics](#) (se "[Managing Dashboard Visibility in Analytics](#)" på side 1772)
- [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346)
- [Noter om anvendelse til emneområder](#) (på side 1348)

Oprettelse af interaktive instrumentbrætter

I dette emne beskrives, hvordan et nye interaktivt instrumentbræt oprettes.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan opretter du et interaktivt instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Instrumentbræt.
- 2 Klik på linket Håndter instrumentbrætter på siden Instrumentbræt.
- 3 Klik på Nyt instrumentbræt på siden Håndter instrumentbrætter.
- 4 Indtast navn og beskrivelse til instrumentbrættet på siden Redigering af instrumentbrætter, og klik dernæst på Gem.
Siden Håndter instrumentbrætter vises igen.
- 5 Klik på linket Design til det instrumentbræt, som du oprettede, på siden Håndter instrumentbrætter.
- 6 Klik på Design instrumentbrætindhold.
Editoren til instrumentbræt vises i et separat vindue uafhængigt af de øvrige sider i Oracle CRM On Demand. Navnet på det nye instrumentbræt vises øverst på siden.

BEMÆRK: Nyoprettede instrumentbrætter indeholder én tom side. Instrumentbrætter, der kun indeholder én side, viser ikke sidenavnet som en fane øverst i instrumentbrættet. Sidenavne i instrumentbræt vises kun øverst i et instrumentbræt, når instrumentbrættet indeholder flere sider.

BEMÆRK: Det maksimale antal instrumentbrætter, som du kan oprette, er 1000. Det maksimale antal instrumentbrætter, der kan vises på rullelistenmenuen Instrumentbrætter er 299.

Når du har oprettet instrumentbrættet, kan du føje indhold til instrumentbrættet. Se følgende emner for at få oplysninger om, hvordan du håndterer instrumentbrætindhold, kontrollerer deres udseende og følger sider til instrumentbrætter:

- [Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1325)

- [Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1326)
- [Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1342)
- [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1339)

Navigering til editor til instrumentbræt

I editoren til instrument kan du føje indhold til interaktive instrumentbrætter. Du kan også kontrollere udseendet af instrumentbrætter og omdøbe og slette objekter på dem.

BEMÆRK: Du kan ikke ændre de forudgenererede instrumentbrætter, der leveres med Oracle CRM On Demand.

Dette emne beskriver, hvordan der navigeres til editoren til instrumentbræt for at arbejde med eksisterende interaktive instrumentbrætter. Se [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1324), hvis du vil oprette et nyt instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan navigerer du til editoren til instrumentbræt

- 1 Åbn siden Håndter instrumentbrætter, og vælg Design i menuen på postniveau til det instrumentbræt, som du vil redigere.

Editoren til instrumentbræt vises i et separat vindue uafhængigt af de øvrige sider i Oracle CRM On Demand.

Følgende procedurer forklarer, hvordan du vælger den instrumentbrætside, som du vil arbejde med.

Sådan vælger du en instrumentbrætside

BEMÆRK: Hvis du allerede arbejdede på en instrumentbrætside, vil udførelse af denne handling gemme evt. ændringer, som du foretog på den side, som du arbejdede med.

- Vælg den side, som du vil redigere i rullelisten Side ved siden af navnet på instrumentbrættet på siden Editor til instrumentbræt.

Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter

Du kan tilføje sider til et interaktivt instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en side til et interaktivt instrumentbræt:

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på ikonet Tilføj instrumentbrætside når toppen af siden på siden Editor til instrumentbræt.



- 3 Indtast et navn og en beskrivelse til instrumentbrætsiden.

- 4 Klik på OK.

Den nye vises på instrumentbrættet.

BEMÆRK: Hvis der kun er én side i instrumentbrættet, vises sidenavnet ikke på en fane. Fane vises kun, når der er mere end én side, så du kan klikke på fanerne for at flytte mellem siderne.

Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider

I følgende emner beskrives, hvordan indhold på interaktive instrumentbrætsider tilføjes og vises.

BEMÆRK: Din rolle skal omfatte privilegiet [Håndter instrumentbrætter](#), for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

- [Navigering til editor til instrumentbræt](#) (på side 1325)
- [Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1325)
- [Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1327)
- [Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1329)
- [Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1329)
- [Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1330)
- [Tilføjelse af visninger af præsenteringskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1333)
- [Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsenteringskataloget, til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1333)
- [Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1334)
- [Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter](#) (på side 1335)
- [Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1336)

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om interaktive instrumentbrætter:

- [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" på side 1748)
- [Omdøbning af instrumentbrætojekter](#) (på side 1337)
- [Sletning af instrumentbrætojekter](#) (på side 1337)
- [Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1342)
- [Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1338)
- [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1339)
- [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346)

Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider

Dette emne forklarer, hvordan udseendet af instrumentbrætsider kontrolleres vha. editoren til instrumentbræt. Se [Navigering til editor til instrumentbræt](#) (på side 1325) for at få flere oplysninger om navigering til editor til instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Arbejde med kolonner i interaktive instrumentbrætter

Kolonner bruges til at justere indholdet af et instrumentbræt. Afsnittene i kolonnerne opbevarer indholdet. Du kan tilføje eller fjerne kolonner, angive bredden i pixel eller som en procent af instrumentbrætsiden og ombryde kolonner.

Når du har mere end én kolonne på en instrumentbrætside, kan du ombryde kolonnerne for at arrangere dem på siden. (Træk-og-slip-funktionen omplacere ikke kolonnerne). Hvis du f.eks. har to kolonner side om side, og du ombryder kolonnen yderst til højre, flyttes den under den første kolonne, og begge kolonner vil spænde over den bredde, som de oprindeligt optog, da de var side om side. Hvis du har tre kolonner side om side, og du ombryder den midterste kolonne, flyttes de to yderste kolonner ned under den første kolonne, og den første kolonne spænder over den bredde, som de første to kolonner optog.

Sådan tilføjer du en ny kolonne

- Klik på ikonet Tilføj kolonne nær toppen af siden Editor til instrumentbræt.



Kolonnen føjes til instrumentbrætsiden.

Sådan angiver du bredden af en kolonne

- 1 Klik på Egenskaber, og vælg Kolonneegenskaber.
- 2 Udvid linket Yderligere formateringsindstillinger i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Angiv kolonnebredden i afsnittet Yderligere formateringsindstillinger:
 - Indtast antallet af pixel, f.eks. 200, for at angive bredden i pixel:
 - Brug procenttegnet (%), f.eks. 20%, for at angive bredden som en procentdel af instrumentbrætsiden.
- 4 Klik på OK.

Sådan ombryder du en kolonne

- Klik på Egenskaber, vælg Indsæt kolonneskift, og vælg dernæst den relevante type kolonneskift.
Hvis du ombryder kolonnen igen, tilbageføres kolonnelayouet til det forrige layout.

Tilføjelse af afsnit til interaktive instrumentbrætsider

Afsnit bruges i kolonner til at opbevare indholdet af et instrumentbræt. Afsnit justeres som standard lodret. Du kan trække lige så mange afsnit til en kolonne, som du ønsker.

Hvis du trækker og slipper indhold til en kolonne uden først at tilføje et afsnit, der skal opbevare indholdet, oprettes et afsnit automatisk.

Hvis du trækker et afsnit fra en kolonne til en anden, medtages alt indhold i det afsnit også.

Sådan føjer du et afsnit til en kolonne

- Træk og slip et afsnitsobjekt fra udvælgelsesruden fra området Instrumentbrætobjekter til kolonnen.
Kolonnen fremhæves, når du er på et relevante sted i kolonnen til at kunne slippe afsnittet.

Få afsnit til at blive vist vandret i interaktive instrumentbrætsider

Standardjusteringen til afsnit er at justere dem lodret.

Sådan får du et afsnit til at blive vist vandret

- Klik på Egenskaber til afsnittet, og vælg Arranger vandret.

Gem ændringer af interaktive instrumentbrætsider

Du kan gemme ændringerne når som helst.

Sådan gemmer du ændringer af en interaktiv instrumentbrætside

Udfør en af følgende handlinger:

- Klik på Gem.
- Forlad den side, som du arbejder på, i editoren til instrumentbræt.

Ændringerne gemmes f.eks., hvis du tilføjer eller redigerer en anden side, ændrer egenskaber for instrumentbræt eller ændrer en prompt, et filter eller en anmodning.

Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider

Du kan få et helt afsnit i et instrumentbræt og dets indhold til at blive vist betinget på basis af de resultater, der returneres til en bestemt anmodning i . Du kan bruge denne funktionalitet til at vejlede brugere, mens de ser instrumentbrætter. Se [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346) for at få flere oplysninger om vejledning af brugere på denne måde.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan får du indhold på en interaktiv instrumentbrætside til at blive vist betinget

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på Egenskaber til det afsnit, der indeholder indholdet, på siden Editor til instrumentbræt, og vælg dernæst Guidet navigation.
- 3 Angiv dine valg i dialogboksen Egenskaber for guidet navigation, og gennemse for at vælge anmodningen i præsentationskataloget.
- 4 Klik på OK.

Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider

Guidede navigationslinks i interaktive instrumentbrætsider kan være statiske eller betingede. Statiske links vises altid. Betingede links vises kun, hvis resultaterne opfylder bestemte kriterier. Du kan bruge denne funktionalitet til at vejlede brugere, mens de ser instrumentbrætter. Se [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346) for at få flere oplysninger om guidet navigation.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan føjer du et guidet navigationslink til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Træk og slip et Guidet navigation-linkobjekt fra udvælgelsesruden til et afsnit på instrumentbrætsiden på siden Editor til instrumentbræt.

- 3 Klik på knappen Egenskaber til linket.

- 4 Gør følgende i dialogboksen Guidede navigationslinkeegenskaber:

- Vælg Ja til indstillingen Referencekildeanmodning, hvis du vil gøre linket betinget, og angiv dernæst kildeanmodningen.

- Angiv linkeegenskaberne.

BEMÆRK: Angiv den fulde sti til URL-adresser.

- 5 Klik på OK.

Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje tekstlinks og billedlinks til et instrumentbræt og angive, hvad der skal ske, når en bruger klikker på linkene. Du kan f.eks. dirigere brugere til en anden website eller et andet instrumentbræt, åbne dokumenter, starte applikationer eller udføre enhver anden handling, som browseren understøtter. Du kan også tilføje et billede eller kun tekst uden nogen links.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du et tekstlink eller billede til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Træk og slip et link- eller billedobjekt fra udvælgelsesruden på side Editor til instrumentbræt til et afsnit på instrumentbrætsiden.

- 3 Klik på knappen Egenskaber til objektet.

Dialogboksen Link- eller Billedegenskaber vises.

- 4 Angiv dine valg:

- Indtast teksten i feltet Overskrift til et tekstlink.

- Indtast placering og navn på billedet i feltet Billede til et billedlink.

Angiv placeringen som en URL-adresse. Følgende er eksempler:

`http://billedserver/MitBillede.gif`

`/InstrumentbrætFiler/billede.gif`

Hvis billedet ikke ligger på en lokal server, skal URL-adressen inkludere `http://`. Hvis billedet er til brug i et fælles miljø, skal den ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til.

Hvis du ønsker en overskrift til billedet, skal du indtaste en overskrift til billedet i feltet Overskrift og bruge rullelisten Layout til at vælge, hvor overskriften skal vises i forhold til billedet.

5 Angiv, hvad der skal ske, når brugeren klikker på teksten eller billedet:

- Hvis du vil angive, at en anmodning eller et instrument skal vises, når brugeren klikker på linket eller billedet, skal du angive destinationen som Anmodning eller Instrumentbræt og klikke på knappen Gennemse for at vælge anmodningen eller instrumentbrættet.
- Hvis du vil angive, at en anden handling skal forekomme, så som åbning af en website, et dokument eller et program, skal du angive destinationen som en URL-adresse og indtaste den fulde sti i feltet, der følger destinationsindstillingerne. Vælg i målområdet, om destinationen skal vises i brugerens eksisterende browservindue eller i et nyt vindue.

Et link er defineret som enhver URL-adresse (Uniform Resource Locator), som browseren kan fortolke. URL-adresser peger på websites, dokumenter, sider, FTP-sites, nyhedsgrupper osv. Afhængigt af browseren er følgende eksempler på gyldige URL-adresser:

`http://home.netscape.com/index.html`

`ftp://ftp.microsoft.com`

`news:news.announce.newusers`

Se følgende tabel for flere oplysninger om den slags internt eller eksternt indhold, der kan linkes til.

BEMÆRK: Firmaadministrator kan oprette et virtuelt bibliotek, der hedder `\DashboardFiles`, på præsentationsserveren til fælles dokumenter og mappe det virtuelle bibliotek til et fælles netværksbibliotek med samme navn. Vha. det virtuelle bibliotek kan brugere med de relevante tilladelser publicere filer til denne mappe og referere til disse filer ved deres relative URL-navne i stedet for ved deres fuldt kvalificerede netværksdelingsnavne, f.eks.

`\DashboardFiles\AnnualReport.doc` i stedet for

`\\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc`.

TIP: Når du vælger, om destinationen skal vises i brugerens eksisterende browservindue eller et nyt browservindue, skal du notere følgende oplysninger. For hver handling undtagen afsendelse af mail og eksekvering af et program kan du kontrollere, hvordan linket skal forekomme. Vælg det aktuelle vindue, når du ønsker, at handlingen skal forekomme i instrumentbrættets visningsrude. Instrumentbrættet forbliver aktivt, men i baggrunden. Vælg et nyt vindue, når du ønsker, at handlingen skal finde sted i et nyt browservindue.

BEMÆRK: Lad det felt, der følger efter destinationsindstillingerne stå tomt, for kun at tilføje tekst eller et billede uden links.

6 Klik på OK.

Instrumentbrætter

I følgende tabel vises linkindstillingerne for tilføjelse af et tekstlink eller et billede vha. editoren til instrumentbræt.

Linkindstilling	Kommentarer
Website eller dokument	<p>Du skal finde URL-adressen eller adressen til sitet eller dokumentet. Du kan kopiere destinationsadressen fra browserens adresse- eller placeringstekstboks og dernæst indsætte den.</p> <p>Til en website kan du udelade http://-delen af adressen, hvis URL-adressen ligger på din webserver, så som din intranetsite.</p> <p>Hvis URL-adressen ligger på organisationens webserver, kan du indtaste filens relative adresse. F.eks.:</p> <pre>\DashboardFiles\Logo.gif</pre>
Lokalt eller fælles dokument	<p>Hvis dokumentet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Eksempler på den slags dokumenter, som du kan åbne, er regneark, der indeholder nylige salgsrapporter, en diaspræsentation, der introducerer et nyt produkt, et Microsoft Word-dokument, der indeholder firmaets årsrapport, en grafikfil, der indeholder et kort fra lufthavnen til dit hovedkontor osv.</p> <p>Hvis dokumentet f.eks. kun er til eget brug, kan en eksempelpacering være:</p> <pre>c:\mincomputer\rapporter\rapport.doc</pre> <p>Angiv UNC-navnet til et fælles dokument, f.eks.:</p> <pre>\\ALLUSERS\reports\report.doc</pre>
Send e-mail til en angivet bruger	<p>Du skal kende mailto-URL-adressen, f.eks.:</p> <pre>mailto:support@oracle.com</pre> <p>Når brugeren vælger dette link, starter browseren e-mail-applikationen med feltet Til: udfyldt. (Browseren kontrollerer start af e-mail-programmet).</p>
Udfør et program	<p>Hvis programmet er til brug i et fælles miljø, skal de ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Du kan bruge denne funktion til at downloade og køre en applikation. (Driftssystemet kontrollerer start af applikationen). Hvis du f.eks. vil starte Microsoft Word til eget brug, kan en eksempelpacering være:</p> <pre>c:\MSOFFICE\OFFICE\word.exe</pre> <p>Til et program, der er licenseret til flere brugere, på et fælles drev skal du angive UNC-navnet til placeringen, f.eks.:</p> <pre>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\word.exe</pre>
Opfrisk browseren vha. JavaScript	<p>Browseren skal understøtte JavaScript for at kunne bruge følgende eksempel.</p> <pre>javascript:window.location.reload()</pre> <p>Vælg indstillingen Aktuelt vindue i målområdet.</p>

Tilføjelse af visninger af præsentationskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje en visning af et præsentationskatalogmappe i Oracle CRM On Demand og dens indhold, så som gemte anmodninger, til et instrumentbræt. Hvis du f.eks. har en samling gemte anmodninger, som du ofte kører, kan du åbne mappen i instrumentbrættet, navigere til en gemt anmodning og klikke på den for at køre den.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en visning af en præsentationskatalogmappe til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Træk og slip et mappeobjekt fra udvælgelsesruden til et afsnit i instrumentbrættet.
- 3 Klik på knappen Egenskaber til mappen.
Dialogboksen Mappeegenskaber vises.
- 4 Gennemse for at vælge mappen, og klik på OK.
- 5 Klik på OK for at gemme egenskaberne.

Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsentationskataloget, til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje indhold, som du eller en anden allerede har gemt i en fælles mappe eller et fælles instrumentbræt, så som instrumentbrætprompter og rapporter. Du kan gennemse for at finde indhold ved at se efter den præsentationskatalogmappe, som indholdet er lagret i, eller efter det instrumentbræt, som det vises i.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du gemt indhold i præsenteringskataloget til interaktive instrumentbrætsider

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Naviger til mappen eller instrumentbrættet i området Gemt indhold, der indeholder det indhold, som du vil føje til instrumentbrættet, fra udvælgelsesruden på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Find det indhold, som du vil tilføje, og træk og slip det til et afsnit i instrumentbrættet.
Dette trin føjer en genvej til indholdet, som blev gemt i præsenteringskataloget. Hvis indholdet ændres, afspejles ændringen på instrumentbrætsiden.
Se [Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter](#) (på side 1335) for at få oplysninger om redigering af egenskaber for instrumentbrætprompter og rapporter.

Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider

Du kan kontrollere, hvordan resultater vises, når en bruger borer ned på en rapport i et interaktivt instrumentbræt. Resultaterne kan vises på en af følgende måder:

- De nye resultater kan vises direkte i instrumentbrættet, idet de erstatter den oprindelige rapport.
Dette er standardvirkemåden. Det område, der blev optaget af den oprindelige rapport, tilpasses automatisk til de nye resultater.
- Hele instrumentbrættet kan erstattes med de nye resultater.

Denne virkemåde kontrolleres af indstillingen Rul på plads i editoren til instrumentbræt. Indstillingen sættes på afsnitsniveau, hvilket betyder, at den gælder for alle rapporter, der kan bores i, i afsnittet. Brugere kan klikke på browserens Tilbage-knap for at vende tilbage til den oprindelige rapport eller instrumentbrættet.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan kontrollerer du, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på Egenskaber til afsnittet, og foretag dit valg til indstillingen Rul på plads på siden Editor til instrumentbræt:
 - Klik på Rul på plads for at vise de nye resultater direkte i instrumentbrættet. En afkrydsning vises ved siden af denne indstilling, når den er valgt. Dette er standardvirkemåden.

- Klik på Rul på plads for at fjerne afkrydsningen og erstatte instrumentbrættet med de nye resultater.

Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter

Du kan redigere egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter, der er føjet til et instrumentbræt fra præsentationskataloget.

BEMÆRK: Når du redigerer egenskaberne for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter, som beskrevet her, gemmes også alle øvrige ændringer, som du foretager af den side, som du arbejder på.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan redigerer du egenskaber for en interaktiv instrumentbrætprompt

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på knappen Egenskaber til instrumentbrætojektet på siden Editor til instrumentbræt, og klik på Revider.

Siden Instrumentbrætprompt vises.

- 3 Foretag ændringerne af instrumentbrætprompten.

- 4 Klik på OK for at gemme prompten.

Sådan redigerer du egenskaber for en rapport

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på knappen Egenskaber til rapporten på siden Editor til instrumentbræt.

- 3 Vælg den egenskab, som du vil revidere:

- Vis resultater

Hvis du vælger indstillingen Integreret i afsnit, udføres anmodningen automatisk, og resultaterne vises direkte i instrumentbrættet. Denne indstilling er som standard valgt til rapporter.

Alternativt kan du vælge at få vist anmodningen som et link, som brugere skal klikke på for at udføre anmodningen, og du kan angive, om resultaterne skal vises i instrumentbrættet eller i et separat vindue.

- Rapportlinks

Denne indstilling åbner dialogboksen Rapportlinks, hvor du kan vælge de links, som skal vises med rapporten på instrumentbrætsiden.

- Vis visning

Denne indstilling viser de tilgængelige visninger af rapporten. Du kan vælge den visning, som du vil se.

- Revider anmodning

Denne indstilling viser fanen Kriterier, hvor du kan revidere den anmodning, der genererer rapporten.

Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter

I editoren til instrumentbræt giver en formateringsdialogboks adgang til og kontrol over de visuelle attributter til instrumentbrætter. Afhængigt af det element, som du formaterer, viser dialogboksen forskellige indstillinger, så som skrifttype, celle og rammekontrol-elementer, baggrundsfarve og yderligere formateringsindstillinger, så som celledens indre margener. Formateringen påvirker kolonnens og afsnitets visuelle udseende på et instrumentbræt, så som baggrundsfarve og rammer.

Når valgene til vandret og lodret justering vises, ligner de tekstjusteringsvalgene i tekstbehandlingsprogrammer. Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i de øvrige kolonner.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan udfører du formatering i et interaktiv instrumentbræt

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på knappen Egenskaber til en kolonne eller et afsnit på siden Editor til instrumentbræt, og vælg indstillingen Kolonneegenskaber eller Formater afsnit.

- 3 Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.

BEMÆRK: Denne indstilling er ikke tilgængelig til nogle elementer.

- 4 Konfigurer justering og baggrundsfarve i området Celle.

BEMÆRK: Den mest almindelige justering til tekst er venstrestillet. Den mest almindelige til numeriske data er højrestillet.

Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.

- 5 Foretag valg til cellens rammeposition, farve og typografi i området Ramme.
TIP: Du kan vælge eller fravælge tilpassede rammer ved at klikke på øverste, nederste, venstre og højre ramme nær rullelisten Position.
- 6 Klik på Yderligere formateringsindstillinger for at formatere spatiering i cellen, og angiv værdier til bredde og højde af celleindhold samt plads over, under, til venstre for og til højre for indholdet.
Værdier angives i pixel.
- 7 Foretag valg i området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi for at tilsidesætte typografi og klasseelementer, der er angivet i Oracle CRM On Demand:
 - a Klik på de indstillinger, som du vil bruge.
 - b Angiv placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.**BEMÆRK:** De avancerede formateringsindstillinger til typografi er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.
- 8 Klik på OK.

Omdøbning af instrumentbrætobjekter

Instrumentbrætobjekter på et interaktivt instrumentbræt, der ikke allerede har et navn, tildeles et standardnavn, så som Afsnit 1, Link1 osv. Du kan omdøbe instrumentbrætobjekter for at tildele meningsfulde og beskrivende navne.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan omdøber du et instrumentbrætobjekt på en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på knappen Omdøb til instrumentbrætobjektet på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Indtast et nyt navn til instrumentbrætobjektet i dialogboksen Omdøb.
- 4 Klik på OK.

Sletning af instrumentbrætobjekter

Du kan slette instrumentbrætobjekter fra interaktive instrumentbrætsider. Hvis det instrumentbrætobjekt, som du sletter, allerede er gemt i præsentationskataloget i Oracle CRM On Demand, slettes objektet kun fra

instrumentbrætsiden. Det slettes ikke fra præsentationsobjektet. (Bemærk, at brugere med de relevante tilladelser, kan redigere indholdet af præsentationskataloget ved at klikke på Håndter på fanen Katalog i udvælgelsesruden).

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan sletter du et instrumentbrætojekt fra en interaktiv instrumentbrætsiden

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på Slet til instrumentbrætojektet på siden Editor til instrumentbræt.

BEMÆRK: Når du sletter en kolonne, tilpasses størrelsen på de øvrige kolonner på siden muligvis for at vedligeholde kolonnejusteringen.

Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter

Du kan angive sideindstillingerne og indhold i sidehoved og -fod til PDF-output fra et interaktivt instrumentbræt. Instrumentbrætter og visninger udskrives i Adobe Acrobat PDF-format. Adobe Reader 6.0 eller nyere kræves for at udskrive med Adobe PDF.

Formatering af sidehoved og -fod vises i HTML- og PDF-output.

BEMÆRK: Udskriftsvalgene, som du angiver, gælder kun for PDF-output. Hvis du udskriver PDF på en lokal eller netværksprinter, gælder de udskriftsvalg, der er angivet i browseren, så som valg af papirstørrelse.

Sådan ændrer du PDF- og udskriftsindstillinger

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på ikonet Egenskaber for PDF- og udskriftskontrol øverst i arbejdsområdet.



Dialogboksen PDF- og udskriftskontrol vises.

- 3 Foretag dine valg til sideindstillingerne.
- 4 Gør følgende for at tilføje sidehoved eller -fod:

- a Vælg den relevante indstilling, og klik på Rediger.
 - b Brug indstillingerne i dialogboksen til at opbygge sidehovedet eller sidefoden.
Sidehoveder og -fødder kan indeholde op til tre linjer.
 - c Klik på formateringsknappen for at anvende kosmetisk formatering på et hoved- eller fodelement.
Se [Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1336) for at få flere oplysninger om kosmetisk formatering.
 - d Klik på OK for at gemme sidehovedet eller -foden.
- 5 Klik på OK, når du er færdig med at ændre PDF- og udskriftsindstillingerne.

Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter

En instrumentbrætprompt filtrerer resultaterne af de integrerede anmodninger, så kun resultater, der matcher promptkriterierne, vises. En instrumentbrætprompt kan filtrere alle anmodninger, der er integreret i et instrumentbræt, eller kun anmodninger på bestemte instrumentbrætsider.

Du vælger kolonnerne og operatorerne til instrumentbrætprompten og angiver, hvordan prompten skal forekomme på instrumentbrættet, og hvordan brugere vælger værdierne. Dine valg bestemmer indholdet af rapporter, der er integreret i instrumentbrættet eller på instrumentbrætsiden. I hver anmodning, som prompten skal filtrere, skal alle kolonner i instrumentbrætprompten findes i projektionslisten eller i filtret eller begge. Kolonnerne i anmodningen skal have filtre sat, eller filterbetingelsen skal være sat til Er promptet. Kolonner, der indeholdes i prompten, og som ikke er medtaget i anmodningen, filtrerer ikke anmodningen.

Hvis du medtager flere kolonner i en instrumentbrætprompt, kan du begrænse brugerens valg til de efterfølgende udvælgelser. Antag f.eks., at en kolonne filtrerer på Region, og at den næste kolonne filtrerer på Distrikt. Ved at markere afkrydsningsfeltet Begræns til Distrikt, kan du begrænse Distrikt-kolonnen til kun at vise distrikter, der svarer til brugerens valg til Region. Hvis brugeren vælger Region øst i Region-prompten, viser Distrikt-prompten kun distrikterne i Region øst.

BEMÆRK: De begrænsede kolonner begrænses af alle andre kolonner i prompten. Hvis f.eks. prompten indeholder kolonner for År, Region og Distrikt, og Begræns er markeret til Distrikt, begrænses de værdier, der vises i Distrikt, af de værdier, der er indtastet i Region og År.

Hvis du erklærer en præsentrationsvariabel i en instrumentbrætprompt, kan der også refereres til variabelen i forskellige områder af en rapport. Den værdi, der er indtastet ved instrumentbrætprompten, kan dernæst vises (vha. præsentrationsvariabelen) i anmodningsresultater, der vises i instrumentbrættet.

Når du har oprettet en instrumentbrætprompt, skal du gemme den i en fælles mappe. Du kan tilføje den til et instrumentbræt, når du har gemt prompten.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere prompter til interaktive instrumentbrætter.

Sådan opretter du en prompt til et interaktivt instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Rapporter.
- 2 Klik på linket Design analyser.
Oracle CRM On Demand Answers vises i et separat vindue.
- 3 Klik på et emneområde i Oracle CRM On Demand Answers, og klik dernæst på ikonet Ny instrumentbrætprompt øverst i afsnittet.
En liste over emneområder vises.
- 4 Vælg det emneområde i listen over emneområder, der indeholder den kolonne, som du vil bruge som filter.
Siden Instrumentbrætprompt vises.
BEMÆRK: Hvis kolonnen også er medtaget i en kolonnefilterprompt i en integreret anmodning, skal dens værdi være sat til et filter i dialogboksen Opret/Rediger filter for, at instrumentbrætprompten kan filtrere den integrerede anmodning. Angivelse af værdien til Er promptet forudfiltrerer ikke den aktuelle kolonne. Alle kolonner i en instrumentbrætprompt skal komme fra samme emneområde, og alle kolonner i instrumentbrætprompten skal være medtaget i de integrerede anmodninger, som du ønsker, at instrumentbrætprompten skal filtrere.
- 5 Angiv i rullelisten Omfang på siden Instrumentbrætprompt, om instrumentbrætprompten gælder for hele instrumentbrættet eller en instrumentbrætside.
- 6 Klik på kolonnenavnet i udvælgelsesruden for at vælge en kolonne, der skal bruges som et filter i instrumentbrætprompten.
Du kan tilføje flere kolonner til en instrumentbrætprompt. Klik på Slet til en kolonne, hvis du kolonnen fra prompten.
BEMÆRK: Antallet af kolonner, som du medtager i en instrumentbrætprompt, kan påvirke ydeevnen. F.eks. kræver kolonner, der viser værdier i en rulleliste, en anmodning til Oracle CRM On Demand-serveren for at udfylde listen. Det anbefales, at du begrænser antallet af kolonner til ni eller færre.
- 7 Foretag dine valg til følgende indstillinger:
 - a Klik på knappen Rediger formel for at få vist dialogboksen Rediger kolonneformel, hvor du kan ændre formlen til kolonnen.
 - b Vælg den operator, som du vil bruge, i rullelisten Operator.
 - c Vælg kontroltypen for at angive, hvordan brugere vælger værdien til filtret.
Valgmulighederne er at vælge værdien i en kalender, en rulleliste eller en værdiliste med flere værdier, eller at skrive den i en redigeringsboks.
 - d Hvis du vælger en rulleliste:
 - Angiv i listen Vis de værdier, som du vil vise i rullelisten. (Du kan vise alle værdier eller udvikle en SQL-sætning for at begrænse rullelisten til bestemte værdier).

- Marker afkrydsningsfeltet Begræns, hvis du vil begrænse valgene til en kolonne afhængigt af det valg, som brugeren foretager i den forrige kolonne.
- e Vælg i listen Standard til den værdi, som du ønsker, at brugere skal se til at begynde med.
Du kan vise rapportstandarderne, alle valg eller en bestemt værdi. Hvis du vælger en bestemt værdi, vises et felt, hvor du skriver værdien.
- f I listen Sætvariabel kan du vælge, om en variabel skal udfyldes til instrumentbrætprompten vha. en præsentrationsvariabel.
Vælg Ingen, hvis du ikke vil erklære et variabelnavn til denne prompt.
Hvis du vælger Præsentrationsvariabel for at erklære en variabel til denne prompt, vises et ekstra felt, hvor du erklærer variabelnavnet.
Hvis du f.eks. vælger Præsentrationsvariabel i rullelisten, kan du skrive minForetrukneRegion for at erklære dette som en præsentrationsvariabel. Der kan refereres til en variabel, som erklæres her, i anmodninger, når de ses i et instrumentbræt.
- g Skriv et navn, der skal bruges til filterlabelen, i boksen Label.
Kolonnelabelen bruges som filterlabel, hvis du lader boksen Label stå tom.
- 8 Klik på op- og ned-pilene for at omsortere kolonner i prompten.
Omsortering af kolonner kontrollerer den rækkefølge, som valgene vises i for brugere.
- 9 Hvis du ønsker, at den valgte prompt og alle andre prompter, der følger efter den, skal vises på en ny linje i filtret, skal du klikke på boksen i listen Gruppe.
- 10 Klik på Eksempel (hvis tilgængelig) for at gennemse, hvordan prompten vil forekomme på instrumentbrættet.

Sådan gemmer du en prompt til et interaktivt instrumentbræt

- 1 Klik på Gem, når du er færdig med at oprette instrumentbrætprompten.
- 2 Gem instrumentbrætprompten i en fælles mappe i dialogboksen Vælg mappe, og giv prompten et beskrivende navn.
Du kan også angive i navnet, om instrumentbrætprompten gælder for et helt instrumentbræt eller for en instrumentbrætside.
BEMÆRK: Du kan ikke føje prompten til et instrumentbræt, før du flytter den til en fælles mappe, hvis du gemmer prompten i en personlig mappe.
- 3 (Valgfrit) Skriv en beskrivelse i boksen Beskrivelse.

Sådan redigerer du en prompt til et interaktivt instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Rapporter.

- 2 Klik på linket Design analyser.
Oracle CRM On Demand Answers vises i et separat vindue.
- 3 Klik på linket Åbn analyse i vinduet Oracle CRM On Demand Answers, og find prompten i den mappe, hvor den er gemt.
- 4 Klik på instrumentbrætprompten for at redigere den.

Sådan tilføjer du en prompt til et interaktivt instrumentbræt eller en instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Naviger til den mappe, der indeholder den instrumentbrætprompt, som du vil tilføje, i området Gemt indhold fra udvælgelsesruden på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Træk og slip instrumentbrætprompten i et afsnit på instrumentbrætsiden.
Hvis instrumentbrætpromptens omfang er sat til Instrumentbræt, påvirker prompten alle sider i instrumentbrættet, men vises ikke på alle sider. Hvis omfanget er sat til Side, påvirker prompten kun de sider, som du føjer den til. Hvis omfanget er sat til Instrumentbræt, tilsidesætter den værdi, der er valgt til prompten på instrumentbrætniveau, værdierne til instrumentbrætprompterne på sideniveau.

Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter

Du kan angive egenskaberne til hele instrumentbrættet, så som den typografi, der skal bruges, og du kan slette, omsortere og skjule sider. Ændring af egenskaber for instrumentbræt gemmer ændringer, som du foretog af den side, som du arbejder med.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan får du adgang til siden Egenskaber for instrumentbræt til et interaktivt instrumentbræt

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på ikonet Egenskaber for instrumentbræt nær toppen af siden Editor til instrumentbræt.



Siden Egenskaber for instrumentbræt vises.

Valg af en typografi til et interaktivt instrumentbræt

Typografier kontrollerer, hvordan instrumentbrætter og resultater formateres til visning. Til at begynde med formateres resultater vha. en standardtypografi. Oracle CRM On Demand indeholder foruddefinerede typografier, som du kan vælge mellem.

Sådan vælger du en typografi til et interaktivt instrumentbræt

- Vælg den typografi, som du vil bruge, i rullelisten Typografi i området Generelle egenskaber på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Tilføjelse af en beskrivelse til et interaktivt instrumentbræt

Beskrivelser lagres, men vises ikke på instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en beskrivelse til et interaktivt instrumentbræt

- Indtast en beskrivelse af instrumentbrættet i teksteboksen Beskrivelse på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Omdøb, slet, omsorter og skjul interaktive instrumentbrætsider

Dette emne indeholder procedurer, der beskriver, hvordan interaktive instrumentbrætsider omdøbes, slettes, omsorteres og skjules. Området Instrumentbrætsider viser siderne til instrumentbrættet. Siderne opstilles i samme rækkefølge som deres faner.

Når du omdøber et instrumentbræt, kan du bevare brugerens referencer til det gamle navn. Denne handling opretter en genvej med det gamle navn, der peger på det navngivne instrumentbræt i præsentationskataloget.

Hvis du arbejder med en instrumentbrætside, kan du skjule den fra brugere, indtil ændringerne er fuldført.

VIGTIG: Du kan ikke fortryde de handlinger, der er beskrevet i følgende procedurer, ved at klikke på **Annuler**.

Sådan omdøber du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på linket Omdøb i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at omdøbe siden Omdøb element, og følg instruktionerne på siden.

Sådan sletter du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på linket Slet i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt, og bekræft sletningen, når du promptes.

Sådan omsortere du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på pil-op til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at flytte en instrumentbrætside op i listen.

Fanen til siden flyttes til venstre på instrumentbrættet.

- Klik på pil-ned til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at flytte en instrumentbrætside ned i listen.

Fanen til siden flyttes til højre på instrumentbrættet.

Sådan skjuler du en interaktiv instrumentbrætside

- Marker afkrydsningsfeltet Skjul side til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Siden forbliver synlig for brugere, der ser den i øjeblikket.

BEMÆRK: Du kan ikke ændre tilladelserne på en instrumentbrætside. Ikonet Sikkerhed i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt er deaktiveret.

Sådan ændrer du den viste valuta på en interaktiv instrumentbrætside

- Vælg valutamenuen, og vælg en ny valuta til rapporten.

Du skal medtage den forudgenererede instrumentbrætprompt Firmas aktive valutaer i instrumentbrættet for at bruge denne funktionalitet. Se [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1339) for at få flere oplysninger om tilføjelse af et forudgenereret indhold, så som en instrumentbrætprompt, til et instrumentbræt. Vælg valutamenuen, og vælg en ny valuta til rapporten, når du har tilføjet denne forudgenererede instrumentbrætprompt. Alle valutafelter i instrumentbrættet opdateres til at vise den valgte valuta. Listen over valutaer er begrænset til de valutaer, der er defineret en vekselkurs til.

Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan ændrer du navnet på eller beskrivelsen af et interaktivt instrumentbræt

- 1 Åbn et instrumentbræt.
- 2 Klik på linket Håndter instrumentbrætter på siden Instrumentbræt.
- 3 Klik på linket Rediger til det instrumentbræt, som du vil ændre, på siden Håndter instrumentbrætter.

- 4 Ret navnet eller beskrivelsen efter behov på siden Redigering af instrumentbræt, og klik dernæst på Gem.

Fremvisning af instrumentbrætter

Oracle CRM On Demand indeholder forudgenererede instrumentbrætter, som grupperer rapporter i forskellige funktionelle områder og forretningsområder, heriblandt Kunde, Marketingeffektivitet, Oversigt, Pipeline, Salgseffektivitet og Service. Hvis din rolle har privilegiet Adgang til Analytics-instrumentbrætter - Vis forudgenererede instrumentbrætter, kan du se disse instrumentbrætter. Desuden kan du oprette interaktive instrumentbrætter, hvis din rolle har privilegiet Håndter instrumentbrætter.

I dette emne beskrives, hvordan forudgenererede og interaktiver instrumentbrætter vises.

BEMÆRK: Hvis din rolle ikke tillader, at du ser en bestemt rapport i et instrumentbræt, eller hvis en rapport blev slettet, efter den blev føjet til instrumentbrættet, vises en fejlmeddelelse på instrumentbrættet, hvor rapporten ville være blevet vist.

Sådan får du vist et instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Instrumentbræt.
- 2 Vælg det instrumentbræt, som du vil vise, i rullelisten Vælg instrumentbræt.
- 3 Klik på Vis.
Instrumentbrættet vises.

Skjul de forudgenererede instrumentbrætter

Du kan skjule de forudgenererede instrumentbrætter for andre roller, hvis din rolle har privilegiet Håndter instrumentbrætter. Du kan ikke skjule individuelle instrumentbrætter for brugerroller, men du kan skjule alle forudgenererede instrumentbrætter eller eksponere dem alle.

Hvis dit firma ikke har noget tilpasset instrumentbræt, har en bruger med en rolle, som har adgang til forudgenererede instrumentbrætter, kun standardinstrumentbrætterne i rullemenuen Vælg instrumentbræt. Hvis intet tilpasset eller forudgenereret instrumentbræt er tilgængeligt for den bruger, er rullemenuen Vælg instrumentbræt tom, og hvis brugeren klikker på knappen Vis, viser Oracle CRM On Demand en meddelelse, der siger *tom side*.

Sådan skjuler du alle forudgenererede instrumentbrætter for en rolle

- 1 Naviger til Admin., Brugerstyring og adgangskontroller og dernæst Rollestyring.
- 2 Klik på Rediger til en valgt rolle.
- 3 Klik på Trin - 4 Privilegier.
- 4 Fravælg afkrydsningsfeltet til privilegiet Adgang til Analytics-instrumentbrætter - Vis forudgenererede instrumentbrætter i Analytics-kategorien.

Relaterede emner

Se følgende emne for relaterede oplysninger:

- [Håndtering af instrumentbrætter](#) (på side 1323)

Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter

Du kan ændre den rækkefølge, som forudgenererede og tilpassede instrumentbrætter vises i.

Sådan ændrer du rækkefølgen af instrumentbrætter

- 1 Åbn et instrumentbræt.
- 2 Klik på Instrumentbrætrækkefølge.
Siden Vis instrumentbrætrækkefølge vises.
- 3 Flyt instrumentbrætter fra listen Tilgængelige foruddefinerede instrumentbrætter til listen Forudgenererede instrumentbrætter, der skal vises, mens du klikker på venstre og højre pileknop.
BEMÆRK: Det maksimale antal instrumentbrætter, der kan vises på listen er 299. Hvis du opretter flere instrumentbrætter, vises de ikke på listen.
- 4 Klik på pil op- og pil ned-knapperne for at omarrangere rækkefølgen.
- 5 Flyt instrumentbrætter fra listen Tilgængelige tilpassede instrumentbrætter til listen Tilpassede instrumentbrætter, der skal vises, mens du klikker på venstre og højre pileknop.
- 6 Klik på pil op- og pil ned-knapperne for at omarrangere rækkefølgen.
- 7 Klik på Gem.

Hvis du omdøber et tilpasset instrumentbræt, fjernes det fra listen Tilpassede instrumentbrætter, der skal vises. Du skal redigere instrumentbrætrækkefølgen for at få den vist igen.

Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter

Guidet navigation kan hjælpe brugere med at forstå forretningsproblemer og fastlægge de relevante handlinger, som de skal udføre, ved at lede dem gennem undersøgelse af de resultater, der opnås fra rapporter. Når guidet navigation er baseret på fælles scenarier og bedste praksis til din branche eller organisation, giver den brugere mulighed for at se og analysere relaterede problemer ved at navigere til et relateret sæt resultater, et andet instrumentbræt eller en URL-adresse. Guidet navigation angives vha. editoren til instrumentbræt.

Der er tre typer guidet navigation:

- Guidet navigation vha. statiske links. Når angivet til en anmodning, omfatter resultaterne på instrumentbrættet altid et link til en anden anmodning, et instrumentbræt eller en URL-adresse. F.eks. kan en rapport, der viser tendenser i spring i kundetilfredshed, altid vises med et link til en rapport, der viser kundetilfredshed efter produktlinje.
- Guidet navigation vha. betingede links. Når angivet til en anmodning, vises et link til en anden anmodning, et instrument eller en URL-adresse kun, hvis resultaterne opfylder bestemte kriterier. Hvis f.eks. antallet af åbne kritiske serviceanmodninger overskrider en bestemt tærskel, kan resultatsættet omfatte et link til en rapport, der viser kundetilfredshed efter medarbejder.
- Guidet navigation vha. betingede afsnit. Hele instrumentbrætafsnit kan vises på basis af de resultater, der returneres til en bestemt anmodning. Hvis f.eks. resultaterne viser, at salg er nede med 15% eller er højere i den forrige uge, kan et instrumentbrætafsnit, der indeholder links til de relaterede rapporter og værktøjer, vises.

Visningen af statiske links påvirker generelt ikke instrumentbrættets gengivelsestid. Visningen af adskillige betingede links eller afsnit kan påvirke instrumentbrættets gengivelsestid. Se [Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1326) for at få oplysninger om editoren til instrumentbræt.

Håndtering af synlighed af instrumentbræt

Hvis du har privilegiet Håndter instrumentbrætter og privilegiet Håndter roller og adgang i din rolle, kan du kontrollere tilgængeligheden (synligheden) af individuelle instrumentbrætter. Du tildeler synlighed på basis af brugerroller. Du kan f.eks. vælge et instrumentbræt og dernæst tillade, at brugerrollerne Servicerepr. og Servicemanager får vist det instrumentbræt.

Hvis du aldrig har tildelt nogen synlighed til et instrumentbræt, er det instrumentbræt ubegrænset og kan vises til alle brugere. Administratorer og brugere med privilegiet Håndter tilpassede rapporter har altid adgang til alle instrumentbrætter, selv om deres rolle ikke er blevet tildelt adgang.

Bemærk: Privilegiet Analytics-instrumentbrætter - Vis forudgenererede instrumentbrætter kontrollerer brugeres adgang til forudgenererede instrumentbrætter, men påvirker ikke deres adgang til tilpassede instrumentbrætter.

Sådan tildeler du synlighed til et instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Instrumentbræt.
- 2 Klik på Håndter instrumentbrætter.
- 3 Vælg et instrumentbræt på listen, og klik på det for at få vist siden Detalje: Instrumentbræt.
- 4 Klik på Håndter synlighed af instrumentbræt.
- 5 Klik på Tilføj roller.

Bemærk: Du kan tilføje op til 10 roller på én gang. Klik på Gem og Tilføj roller på siden Tilknyttede roller, og gentag trin 5, hvis du vil tilføje flere roller. Det maksimale antal roller er 25.

Instrumentbrætter

- 6 Klik på søgeikonet i højre side af feltet på siden Tilknyttede roller.
Dialogboksen Søg efter en rolle åbner.
- 7 Klik på linket Vælg til en rolle.
Dialogboksen Søg efter en rolle lukker, og siden Tilknyttede roller viser nu den valgte rolle.
- 8 Gentag trin 6 og 7 for at tilføje endnu en rolle.
- 9 Klik på Gem, når du er færdig med at tilføje roller.
- 10 Klik på Tilbage til instrumentbrætdetalje.

Sådan fjerner du en rolles synlighed af et instrumentbræt

- 1 Klik på fanen Instrumentbræt.
- 2 Klik på Håndter instrumentbrætter.
- 3 Vælg et instrumentbræt på listen, og klik på det for at få vist siden Detalje: Instrumentbræt.
- 4 Klik på Håndter synlighed af instrumentbræt.
- 5 Klik på Fjern ved siden af rollens navn.
- 6 Klik på Tilbage til instrumentbrætdetalje.

Hvis du fjerner alle roller fra listen over roller, er instrumentbrættet ikke længere begrænset og kan vises af alle brugere.

Noter om anvendelse til emneområder

Dette emne indeholder oplysninger om emneområderne for dato og tid og kvoteperioder.

Emneområderne Dato og Tid

Perioder i rapporter kan være baseret på firmaets regnskabskalender, som kan være forskellig fra en standardkalender. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. juni i hvert kalenderår. Hvis firmaet for nyligt har ændret metode til regnskabskalenderår i Oracle CRM On Demand, skal du gennemgå historiske analyser nøje, hvis de spænder over flere år. Data i rapporter, der er baseret på tidligere regnskabskalendermetode, kan ikke justeres med data vha. en ny regnskabskalendermetode.

Kvoteperioder

Rapporter, der omfatter kvoteoplysninger efter år, bruger årets slutmåned. På skærmbilledet Kvote viser år derimod den første måned i kvoteperioden, som er forskellig fra rapporter. Hvis f.eks. kvoteperioden kører fra november 2009 til januar 2010, viser Kvote-skærmbilledet året som 2009, men rapporterne viser året som 2010.

17 Analytics

Starting with Release 35, enhanced analytics functionality referred to as V3 analytics is available through the Analytics tab.

The functionality provided in the Reports tab and in the Dashboard tab, which is referred to as V2 analytics, continues to be supported in Release 35.

NOTE: The V1 analytics functionality was provided in early releases of Oracle CRM On Demand and is now obsolete.

All of the functionality that is available in the V2 analytics functionality is also available through the Analytics tab. Through the Analytics tab, you can:

- Create historical analyses and real-time reports.
- Create dashboards that display reports and analyses.
- Access a set of prebuilt analyses.

In addition, the V3 analytics functionality provides the following features:

- The ability to search for reports and dashboards.
- Advanced functions, new views and chart types, and new conditions for reports.
- Support for reports and analyses that can be displayed in mobile devices and in browsers running the iOS operating system.

You can continue to use the V2 analytics functionality in Release 35, while also using the V3 functionality. The prebuilt and custom reports and dashboards are organized in two catalogs, as follows:

- **V2 catalog.** This catalog contains the following:
 - Custom reports that your company creates in Oracle CRM On Demand Answers. These reports are stored in the personal folders and Company Wide Shared Folder under Shared Folders in Oracle CRM On Demand Answers.
 - Dashboards that your company creates from the Dashboard tab.
 - Prebuilt V2 reports. These reports are stored under Shared Folders in Oracle CRM On Demand Answers
- **V3 catalog.** This catalog contains the following:

- Custom reports and dashboards that your company creates from the Analytics tab. These reports and dashboards are stored in the personal folders and Company Wide Shared Folder under Shared Folders in the Catalog subtab under the Analytics tab.
- Prebuilt V3 reports. These reports are stored under Shared Folders in the Catalog subtab under the Analytics tab.
- Migrated V3 reports. After your company upgrades to Oracle CRM On Demand Release 35, some of the custom reports that your company originally created in Oracle CRM On Demand Answers might be migrated to the V3 catalog, as well as continuing to be available in the V2 catalog. The migrated reports are stored in the Migrated Company Wide Shared Folder under Shared Folders in the Catalog subtab of the Analytics tab. To access the reports in the Migrated Company Wide Shared Folder, your user role must include the Access Migrated Company Wide Shared Folder privilege.

NOTE: To access the Analytics tab your user role must have the Access V3 Analytics privilege.

Working with the Analytics Homepage

The Analytics Homepage is the starting point for working with analyses and dashboards in the V3 catalog.

Click a topic to display more information about using the Analytics features:

- [Using the Catalog](#) (på side 1351)
- [Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition](#) (på side 1362)
- [Managing Favorites](#) (på side 1352)
- [Setting Up Folders in Analytics](#) (på side 1371)
- [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (på side 1373)
- [Getting Started with Analytics Reports](#) (på side 1382)
- [Designing an Analysis](#) (på side 1363)
- [Reviewing Report Data](#) (se "Gennemgang af rapportdata" på side 946)
- [Printing Analyses](#) (på side 1376)
- [Running Analyses](#) (på side 1376)
- [Downloading Analyses](#) (på side 1378)
- [Renaming Analyses](#) (på side 1380)
- [Deleting Analyses](#) (på side 1380)
- [Copying and Moving Analyses](#) (på side 1381)
- Making Custom Analyses Public
- [Designing an Action](#) (på side 1358)
- [Creating an Action](#) (på side 1359)
- [Designing a Condition](#) (på side 1357)

- [Creating a Condition](#) (på side 1356)
- [Designing a Dashboard](#) (på side 1746)
- [Creating a Dashboard](#) (på side 1745)
- [Designing a Dashboard Prompt](#) (på side 1749)
- [Creating a Filter](#) (på side 1354)
- [Accessing My Dashboard](#) (på side 1747)

Related Topics

See the following topics for related information:

- [About Custom Fiscal Calendar in Analytics](#) (se "Om tilpasset regnskabskalender i Oracle CRM On Demand Answers" på side 940)
- [About Visibility to Records in Analytics](#) (se "Om synlighed af poster i Analytics" på side 1364)
- [About Limitations in Analytics](#) (på side 1386)
- [Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard](#) (på side 1774)
- [Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard](#) (på side 1775)
- [Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard](#) (på side 1774)
- [Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard](#) (på side 1775)
- [Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard](#) (på side 1775)
- [Prebuilt Dashboards - Service Dashboard](#) (på side 1776)

Using the Catalog

You can use searching functionality to find objects in the catalog.

To search for objects from the Home tab

- 1 In the Search field on the Home tab, click the down arrow and select the object type for which you want to search.
- 2 Place your cursor in the field next to the Search field and enter part or all of the object's name or description.
- 3 Click Search to begin the search. The Catalog page is displayed with the results that match your search criteria.

Use the Catalog page's functionality to provide search criteria. This searching method is useful when you know the object's name, location, or type.

To search for objects from the Catalog

- 1 Click Catalog.
- 2 In the Catalog page, click Search.
- 3 In the Search pane, specify the search criteria. Consider the following options:
 - **Search:** All objects and folders whose names contain the characters that you enter are displayed.
 - **Location:** Select the folders to search. Administrators and users with administrative permissions can search the catalog root folder.
 - **Type:** Select the kind of object for which you are searching (for example, Condition or Filter).
- 4 Click Search.

Folders or objects that satisfy the search criteria display in the Catalog area.

Managing Favorites

Use the Favorites functionality to bookmark the catalog objects that you view regularly or want to view again at another time. After you flag objects as favorites, you can use the Manage Favorites dialog to organize your favorites by creating categories and rearrange your favorites into the order that you find most intuitive. You can access a list of the objects that you marked as favorites and any categories that you created by clicking Favorites.

There are multiple ways to add an object to your Favorites list. You can bookmark as favorites the catalog objects that you view regularly or want to view again. For example, you might regularly view the Loyal Customers analysis in the catalog. You flag the analysis as a favorite. After you add an object to your Favorites list, the object's icon is updated to include a gold star.

To add an object to your Favorites list by using the Catalog page:

- 1 Go to the Catalog page and browse for the object that you want to add to your Favorites list.
- 2 Right-click on the object and choose Add to Favorites. The object is added to your Favorites list and a star icon is added to the object's icon.

To add an object to your Favorites list while viewing or editing the object:

- 1 Open or edit the object.
- 2 Hover over Favorites and click Add to Favorites. The object is added to your Favorites list.

Accessing Favorites Objects

After you tag objects as favorites, you can use the Favorites menu to display your list of favorites and browse for and select a favorite object.

To access favorite objects

- 1 Hover over the Favorites menu. The list of the objects that you marked as favorites displays.
- 2 Scroll through the list of objects and categories, and click an object to select it.

Organizing Favorites

Use these tasks to organize the items on your Favorites list.

To create a Favorites category:

- 1 In the Analytics tab, click Favorites, and then choose Manage Favorites. The Manage Favorites dialog displays.
- 2 In the Category Tree or the Selection Category area, browse to and select the location where you want to add a new category.
- 3 On the toolbar, click New Category. The New Category dialog displays.
- 4 Enter a unique name for the category and click OK. The new category displays.

To rearrange your favorite objects:

- 1 In the Analytics tab, click Favorites, and then choose Manage Favorites. The Manage Favorites dialog displays.
- 2 In the Category Tree or the Selection Category area, browse to the location of the categories or objects that you want to rearrange. You can perform the following actions to rearrange your favorites.
 - Select an object or category and click the move buttons to move the object up or down in your Favorites list.
 - Drag and drop objects into categories. Drag and drop categories into other categories to nest them.
 - Copy objects or categories from one location and paste them into another location.
 - Rename categories.
 - Sort the selected categories or objects within a category by ascending or descending alphabetic order.
- 3 Click OK. Your rearranged objects and categories are saved and display in your Favorites list.

Removing Objects from Favorites

You can remove items from your Favorites list. You can remove from your Favorites list those objects that you no longer need to access regularly. For example, you can remove from your Favorites list the previous year's Loyal Customers analysis that you no longer need to access regularly. After you remove an object from your Favorites list, the object's icon changes from an icon with a gold star to the object's standard icon.

To remove an object from your Favorites list by using the Catalog page:

- 1 Go to the Catalog page and browse for the object that you want to remove from your Favorites list.
- 2 Right-click the object and then choose Remove from Favorites. The object is removed from your Favorites list.

To remove an object from your Favorites list while viewing or editing the object:

- 1 Open or edit the object in its designated viewer or editor.
- 2 Hover over the Favorites menu. The list of the objects that you marked as favorites displays.
- 3 Click Remove from Favorites. The object is removed from your Favorites list.

To remove an object from your Favorites list by using the Manage Favorites dialog:

- 1 Hover over the Favorites menu. The list of the objects that you marked as favorites displays.
- 2 Click Manage Favorites. The Manage Favorites dialog displays.
- 3 Browse for and select the object that you want to remove.
- 4 Click Delete.
- 5 Click OK. The object is removed from the list.

Creating a Filter

You can create named filters that you can reuse in multiple analyses and dashboards. By creating a reusable named filter, you are making the analyses and dashboards designed by yourself and others both more consistent and easier to create

To create a named filter

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Pull down the New menu and choose Filter.
- 3 In the Select Subject Area dialog box, click a subject area.

For information on designing filters, see [Designing a Filter](#) (på side 1355).

Designing a Filter

You can create named filters that you can reuse in multiple analyses and dashboards. By creating a reusable named filter, you are making the analyses and dashboards designed by yourself and others both more consistent and easier to create.

To create a named filter:

- 1 From the Analytics Home page, pull down the New menu, and choose Filter.
- 2 In the Select Subject Area dialog, choose the subject area for which you want to create a filter.
- 3 From the Subject Areas pane of the Filter editor, double-click a column for which you want to create the filter.
- 4 In the Operator field of the New Filter dialog, choose an operator for the filter. The operator list from which you can choose is populated based on the type of column that you selected.
- 5 In the Value field, specify one or more values to use when applying the filter or condition. You can:
 - Type values, using a semicolon to separate the values.
 - Select values from the list or calendar.
- 6 To search for specific values, click Search in the list box. The Select Values dialog is displayed, where you can search for and select values.
- 7 Click the Add More Options button to add a SQL expression, Session Variable, Repository Variable, Presentation Variable, or a Global Variable to the filter. Note that if you are setting the filter's value with a SQL expression or variable, then leave the Value field blank.
- 8 Select the Protect Filter box to protect the filter's value from being overridden by a matching prompt's value or when the user navigates to another report within the analysis. When you navigate from one report to another report within an analysis, any prompt values that you specified in the first report can be transferred to the second report.
- 9 To convert the filter to SQL statements, select the Convert this filter to SQL box.

The Advanced SQL Filter dialog is displayed.

Note: This is a one-way conversion. After you select the Convert this filter to SQL box, you can no longer view and edit the filter in the Edit Filter dialog.

After you convert the filter to SQL statements, you can only view and edit the filter item as SQL statements in the Advanced SQL Filter dialog.

- 10** When you are finished specifying the filter's criteria, click OK.
- 11** Click Save.
- 12** In the Save As dialog, navigate to a folder to save the filter in, fill in the Name and (optional) Description fields, then click OK.

Creating a Condition

Conditions are objects that return a single Boolean value based on the evaluation of an analysis.

To create a condition

- 1** Click the Analytics tab.
- 2** Pull down the New menu and choose Condition.
- 3** In the New Condition dialog box, complete the following fields:
 - a** For Create condition based on, pull down the menu and choose the object type Analysis to base the condition on.
 - b** Click Browse and navigate to a specific object of the type you selected, then click OK
 - c** Depending on the object type and the specific item you selected, there may be filters within the object that are prompted (meaning that while displaying the object you can choose values to alter the contents of the display). These prompts are interactive so you can adjust the output based on your selections. However, a condition cannot interactively make those selections, so you must click the Edit (pencil icon) for each such parameter and choose one operator and value. For example, choose the *is less than* operator and choose a value.
 - d** For *True If Row Count*, choose an operator and a value.
- 4** (Optional) To test the condition, click Test.

When the condition is run, Analytics evaluates the object using the parameters (if any) and the *True If Row Count* test to determine a true or false value for the condition. Conditions return only a true or false value.

For more information about conditions, see [Designing a Condition](#) (på side 1357).

Designing a Condition

Conditions are objects that return a single Boolean value (true or false) based on the evaluation of an analysis. If the analysis returns any rows, then the condition is true. If the analysis returns no rows, then the condition is false.

For example, a condition might evaluate whether the results of an analysis return a number of rows greater than 0:

- If the analysis returns at least one row, then the condition evaluates to true.
- If the analysis does not return any rows, then the condition evaluates to false.

You use conditions to determine whether:

- Actions links (which when clicked run actions) are displayed in dashboard pages
- Sections and their content are displayed in dashboard pages

You can also use a different kind of condition to determine whether action links are enabled in analyses.

About Named Conditions

A named condition is a condition that you define and then save by name in the presentation catalog so that you can reuse it in dashboard pages. You create a named condition when you create a condition from the New menu by selecting Condition under Analysis and Interactive Reporting.

About Inline Conditions

An inline condition is a condition that you define at the point of use and do not save by name in the catalog. Instead it is saved as part of the dashboard page. An inline condition is automatically deleted when the dashboard page that contains it is deleted. This simplifies catalog management for conditions that make sense.

You can create an inline condition when you:

- Add an action link to a dashboard page and specify that the action link is to be displayed conditionally.
- Add a section to a dashboard page and specify that the section is to be displayed conditionally.

Creating Named Conditions

You can create named conditions that you can reuse in dashboard pages.

To create a named condition

- 1 In the Analytics tab pull down the New menu and choose Condition.
- 2 In the New Condition dialog, complete the following fields:
 - a In the Create condition based on box, select the condition is to be based on an analysis.

- b** Edit any prompted filters, as desired.

Note: If you specify values for any prompted filters, then these values cannot be overridden at the point of use.

- c** Specify the evaluation criteria as follows:

- In the Condition true if number or rows area:
- In the Operator box, select the operator to apply to the row count.
- In the Row Count box or boxes, specify the row count to be evaluated.

- d** (optional) Click Test to test the condition.

Note: If a condition is based on an analysis that is private, you cannot save it in the /Shared Folders folder.

- 3** Click Save

- 4** In the Save As dialog, navigate to a folder to save the condition in, fill in the Name and (optional) Description fields, then click OK

Designing an Action

Actions allow data and calculations to become interactive. Actions provide functionality to navigate to related content or a Web page

You can include actions in analyses and dashboard pages. Actions can be executed:

- Explicitly by end users who click action links that are embedded within:
 - Analyses on column headings, column values, and hierarchy level values, in certain views, such as graphs, and on totals and grand totals within tables and pivot tables
 - Dashboard pages
- Directly from the Home page or from the Catalog page

For example, a sales director wants to meet with the sales manager of any region where sales drop below a certain threshold. You might embed an action object into the sales director's dashboard to enable the sales managers to schedule such a meeting simply by clicking a link.

About Action Links and Action Link Menus

Action links and action link menus provide interactivity to data presentations. An action link is a link to an action that you have embedded in an analysis or a dashboard page that, when clicked, runs an associated action.

In analyses, multiple action links are displayed in a list. On a dashboard page, you can add action links as standalone links or you can group multiple action links together on action link menus. An action link menu lets

users select, from a list of action links, the appropriate action to be executed based on the business insight that they gained from the data.

Additionally, you can conditionally show each action link, depending on the data. This powerful functionality enables you to set up context-sensitive menus that present users with the appropriate next steps based on the data that is displayed.

Action links that you add to analyses are displayed to users in the following views:

- Funnel graphs
- Gauges
- Graphs
- Map views
- Performance Tiles
- Pivot tables
- Tables
- Trellises
- Treemaps

Note: Action links are not included in exported formats, for example, Excel and PDF.

For more information, see the following:

- [Creating an Action](#) (på side 1359)
- [Setting Action Options](#) (på side 1360)
- [Selecting Content for an Action](#) (på side 1361)

Creating an Action

You can create named actions which content designers can add to analyses and dashboard pages.

To create a named action

- 1 In the Analytics tab, pull down the New menu and choose Action under Actionable Intelligence.
- 2 In the Navigate prompt choose either:
 - Navigate to BI Content (Create an Action to navigate to an Analysis or Dashboard Page)
 - Navigate to a Web Page (Create an Action to navigate to a URL)
- 3 In the New Action pop-up, click Save Action..
- 4 In the Save Action dialog, select a folder, fill out the Name and Description fields, and click OK.

For more information, see the following:

- [Designing an Action](#) (på side 1358)
- [Setting Action Options](#) (på side 1360)
- [Selecting Content for an Action](#) (på side 1361)

Setting Action Options

You must specify settings for each action you create. You specify the settings for a new action in the Create New Action dialog when you do any of the following tasks:

- Creating Named Actions
- Adding Actions to Analyses
- About Adding Actions to Dashboard Pages

To set action options

- 1 Click the Create New Action link and then select the type of action to create.
- 2 Depending on the type of action that you are creating or editing, do one of the following, as described in the following table:

Action Type	What You Do
Navigate to BI Content	Select the Oracle BI content to which to navigate.
Navigate to a Web page	In the URL field, enter the URL of the web page. Tip: You can highlight the URL in the browser and copy and paste it into the URL field.

- 3 (optional for a Navigate to Web Page action) To define parameters for the action, click Define Parameters to display the Define Parameters list.
 - a To add a parameter, click the Add Parameter button. A new parameter row is added to the Define Parameters list. (Note that the Add Parameter button is not available for all action types.)
 - b Specify the column values for each parameter:
 - In the Name column, if you are creating a new parameter, then enter the name of the parameter. Use a name that is unique within the action.
 - In the Prompt column, if you want the user to provide the parameter value, then enter the prompt to display to the user.
 - In the Value column, to provide a parameter value, enter or select the value. If you want the user to specify the value, then leave this field as is.

- In the Fixed column, specify whether to allow users to see but not set the parameter. This column is not available for all action types.
- In the Hidden column, specify whether to hide the parameter from users. This column is not available for all action types.
- In the Optional column, specify whether the parameter requires a value before the action can be executed.

4 (optional) Customize information displayed to the user when the action runs:

- a Click Options to display the Action Options dialog.
- b Specify the customization that you want.
- c Click OK.

This functionality is available only for actions where it is appropriate to display information to users.

5 Click OK.

If you are creating a named action, then a dialog is displayed where you specify the information for saving the action.

For more information, see the following:

- [Designing an Action](#) (på side 1358)
- [Creating an Action](#) (på side 1359)
- [Selecting Content for an Action](#) (på side 1361)

Selecting Content for an Action

You can create named actions which content designers can add to analyses and dashboard pages.

To create an action

- 1 In the Analytics tab, pull down the New menu and choose Action under Actionable Intelligence.
- 2 In the Navigate prompt choose Navigate to BI Content (Create an Action to navigate to an Analysis or Dashboard Page).

The Select Content for Action dialog box appears.

- 3 Select an analysis to use for this action and then click OK.
- 4 In the new Action pop-up, click Save Action.
- 5 In the Save Action dialog, select a folder, fill out the Name and Description fields, and click OK.

For more information, see the following:

- [Designing an Action](#) (på side 1358)
- [Creating an Action](#) (på side 1359)
- [Setting Action Options](#) (på side 1360)

Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition

The Analytics tab provides several methods for opening existing analytic objects (analyses, actions, dashboards, and so on). These methods are:

- **Open** menu. Pull down the Open menu and choose from the drop-down menu.
- **Recent** list. The Recent list in the Analytics tab shows all recently accessed analytic objects. Click the Open link beneath the object.
- **Favorites** menu. Pull down the Favorites menu to choose analytic objects you have added to My Favorites.
- **Catalog** menu. Pull down the Catalog menu to access all analytic objects.

About Custom Fiscal Calendar in Analytics

Analytics supports multiple forms of calendar options:

- **Calendar Quarter.** A fiscal calendar type where the fiscal year can start on any day and month. Each fiscal year of 12 months consists of four quarters of three months each. Each month is a whole month and starts and ends on the same date.
- **5-4-4 Model.** A fiscal calendar type where the fiscal year can start on any day and month. Each fiscal year of 12 months consists of four quarters of three months each. The first month is 5 weeks long, and the second and third months are 4 weeks long.
- **4-4-5 Model.** A fiscal calendar type where the fiscal year can start on any day and month. Each fiscal year of 12 months consists of four quarters of three months each. The first and second months are 4 weeks long, and the third month is 5 weeks long.
- **Custom Fiscal Calendar.** A fiscal calendar type with unique start and end dates for each year. It also allows a company to uniquely handle years that have a fifty-third week or leap week.

The date dimension is generated already for 41 years (2000 to 2040) for all calendar types except the custom fiscal calendar type. Hence, companies defined with calendar quarter, 4-4-5 or 5-4-4 calendar type can analyze their fiscal metrics for data with dates that fall within this range (2000 to 2040). Analyzing data by fiscal and calendar periods when accessed or joined through date dimensions that are outside this range is not possible.

For companies on a custom fiscal calendar, they can analyze the fiscal metrics through the date dimension only for the years defined in Oracle CRM On Demand. For example, if you define your fiscal calendar for the years 2000 to 2010, then you can analyze the fiscal metrics for these 11 years only. If a record is created or started or ended on a date that is outside this range, that record is still visible in Analytics reports as long as it is not accessed or joined through the date dimension table.

You must be familiar with the following considerations when your company is using a custom fiscal calendar:

- If your company changes the fiscal calendar type from a standard or regular fiscal calendar (calendar quarter, 4-4-5, 5-4-4 models) to a custom fiscal calendar, the change is not immediate. Your company must request a full ETL (Extract, Transform, and Load) for the change to be complete.
- If your company changes the fiscal calendar from a standard or regular fiscal calendar to a custom fiscal calendar, it is not possible to analyze the historical pipeline snapshots in Analytics for the fiscal years that were not defined in the custom fiscal calendar. Historical snapshots cannot be aligned with the new calendar definition.
- If your company changes the custom fiscal calendar definition for an existing year, this change is not reflected until a full ETL is performed.
- The custom fiscal calendar definition for new companies as well as calendar definitions of new fiscal years for existing companies are processed during the nightly refresh.
- The fiscal calendar code field in the date dimension can be used to decode the fiscal calendar definition for companies on a standard calendar or regular fiscal calendar. However, for companies using a custom fiscal calendar this code cannot be guaranteed to be consistent and therefore it cannot be reliably decoded.
- Companies that choose to use a custom fiscal calendar must enter fiscal calendar definitions, starting from the earliest year available and proceed sequentially without any gap in the fiscal year definitions. If you want to define calendar definitions for earlier years, you can do so, but you must request a full ETL.

Designing an Analysis

To design and manage analyses, do the following tasks:

- [Setting Up Folders in Analytics](#) (på side 1371)
- [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (på side 1373)
- [Reviewing Report Data](#) (se "[Gennemgang af rapportdata](#)" på side 946)
- [Printing Analyses](#) (på side 1376)
- [Running Analyses](#) (på side 1376)
- [Downloading Analyses](#) (på side 1378)
- [Deleting Analyses](#) (på side 1380)
- [Renaming Analyses](#) (på side 1380)
- [Copying and Moving Analyses](#) (på side 1381)

If your role includes the Manage Custom Reports privilege, you can perform these additional procedures:

- [Getting Started with Analytics Reports](#) (på side 1382)
- [Making Custom Analyses Public](#)

Related Topics

See the following topic for related information:

- [Analytics](#) (på side 1349)

Om synlighed af poster i Analytics

Flere indstillinger i Analytics kontrollerer synlighed. De anvendes i følgende rækkefølge:

- 1 Indstillingen Adgang til alle data i Analytics (i rolleprivilegier)
- 2 Indstillingen Rapporteringsemneområde i brugerprofil
- 3 Indstillingen Historisk emneområde i brugerprofil
- 4 Bøger og Bog-vælger
- 5 Brugerdelegering
- 6 Indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster (i firma- og brugerprofiler)

En firmaadministrator, der bruger disse indstillinger, kan kontrollere de poster, der vises i rapporter, som du kører. F.eks. kan en manager vise managerens egne salgsmuligheder og salgsmulighederne for medarbejdere, som rapporterer til manageren, men en salgsrepræsentants indstillinger begrænser salgsmulighederne til kun de salgsmuligheder, der tilhører salgsrepræsentanten.

Indstillingen Adgang til alle data i Analytics

Brugere med privilegiet Adgang til alle data i Analytics i deres rolleopsætning har fuld synlighed af alle data i hele organisationen, heriblandt poster, der er mærket Private. Dette privilegium gives typisk til firmaadministratoren. Privilegiet tilsidesætter enhver indstilling af synlighed i Analytics.

Hvis brugerrollen ikke har privilegiet Adgang til alle data i Analytics, fastlægger den indstilling af synlighed i Analytics, der er angivet i firma- eller brugerprofilen, de data, som brugere kan se i rapporter.

Indstillingen Rapporteringsemneområde

Denne indstilling bruges generelt til alle brugere i organisationen, som ikke er firmaadministratorer. Indstillingen er tilgængelig i både firma- og brugerprofiler. Hvis indstillingen ikke er defineret i en brugers profil, gælder indstillingen i firmaprofilen. Indstillingen har følgende værdier:

- **Managersynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der ejes direkte af dine underordnede, heriblandt poster, der er mærket Privat

- **Teamsynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der deles med dig via konto- og salgsmulighedsteam og via gruppetildeling

Historisk emneområde

Denne indstilling bruges generelt til alle brugere i organisationen, som ikke er firmaadministratorer. Indstillingen er tilgængelig i både firma- og brugerprofiler. Hvis indstillingen ikke er defineret i en brugers profil, gælder indstillingen i firmaprofilen.

Indstillingen har følgende mulige værdier:

- **Managersynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der ejes direkte af dine underordnede, heriblandt poster, der er mærket Privat
- **Teamsynlighed.** Tillader, at du viser egne data og alle data, der deles med dig via konto- og salgsmulighedsteam og via gruppetildeling
- **Fuld synlighed.** Kombinerer manager- og teamsynlighed for at vise data, der ejes af dig og dine underordnede, og data, der deles med dig og dine underordnede.

Bøger og Bog-vælger

Hvis du har indstillingen Fuld synlighed, giver funktionen Bøger yderligere kontrol over de data, der vises i rapporter. Vha. Bog-vælgeren på rapportsiderne kan du begrænse de data, der indeholdes i en bog og dens eventuelle underbøger. Denne funktion er kun tilgængelig, hvis en eller flere bøger er tildelt dig, og du bruger et analyseemneområde (ikke rapportering). Hvis du har privilegiet Adgang til alle data i Analytics, fortsætter du med at vise alle data, uanset hvilken bog er valgt. Ydermere tilsidesætter synligheden Rollebaseret kan læse alle poster Bog-synlighed i Analytics.

En firmaadministrator kan angive en standardbog til Bog-vælgeren på rapportsiderne til hver bruger. Du angiver denne indstilling i feltet Standardbog til Analytics i brugerprofilen.

Bemærk: Hvis standardbogen i din profil er sat til en bog, der ikke kan indeholde data, eller er sat til en bog, som du ikke har adgang til, får du en fejl, der angiver, at adgang er nægtet.

Data, der er knyttet til en bog, som bruges til at implementere distriktsstyring og justeringsaktivering i Oracle CRM On Demand, understøttes også i Oracle CRM On Demand Answers via bogsynlighed. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren, viser Oracle CRM On Demand Answers kun de aktive konto- og kontaktposter, der er knyttet til bogen. De poster, som har en tilknytning til en bog, der er slettet eller bliver aktiv, vises ikke i rapporter.

Bogejerskab

Brugere og tilpassede bøger kan eje konto- og kontaktposter. Bogejerskab giver mulighed for at simulere salgsområder. Når en post ejes eksklusivt af en bog, er den bog kun synlig via bogsynlighed. Når en post ejes eksklusivt af en bruger og ikke er knyttet til nogen bog, er den post på lignende vis ikke synlig via bogsynlighed. Overvej eksemplet i følgende tabel for at få illustreret postejer tilstanden yderligere.

Kontopost	Postejerskab	Bogtilknytning	Beskrivelse

Kontopost	Postejerskab	Bogtilknytning	Beskrivelse
Action Rentals	Bruger (Lucy Harris)	Ingen	Action Rentals ejes af Lucy Harris og er ikke knyttet til nogen bog.
Bobcat Corp.	Bog (West)	West	Bobcat Corp. ejes af bogen West, og West bliver således den primære bog.
Coastal Company	Bruger (Lucy Harris)	West	Coastal Company ejes af Lucy Harris og er knyttet til bogen West i den underordnede applet.

Resultater

Følgende poster vises i synlighedstilstandene Manager, Team og Fuld til Lucy Harris, da disse poster ejes af hende eller deles af hende:

- Action Rentals
- Coastal Company

Bobcat Corp.-posten vises ikke i disse tilstande, da denne post ejes eksklusivt af West-bog. Følgende poster vises, når West-bog er valgt i Bog-vælgeren, da disse poster ejes af eller er tilknyttet West-bog:

- Bobcat Corp.
- Coastal Company

Action Rentals-posten vises ikke i Bog-synlighedstilstanden, da denne post ejes eksklusivt af brugeren Lucy Harris. Se [Om dataadgang, postdeling og postejerskab](#) (på side 49) og Om postejertilstande for at få flere oplysninger.

Brugerdelegering

Funktionen Brugerdelegering giver yderligere kontrol over de data, der vises i rapporter. Vha. Bog-vælgeren kan du se data fra alle brugere, som har tilføjet dig til deres liste over delegerede brugere. Du kan vælge brugerens navn i Bog-vælgeren for at se rapportdata for den bruger. Du viser ikke længere dine egne data i rapporten, men kun dataene for den valgte bruger. Din indstilling af synlighed i Analytics gælder imidlertid stadig. Hvis f.eks. Ole føjede dig til sin liste over delegerede brugere, og hans indstilling af synlighed i Analytics er Managersynlighed, ser du ikke nødvendigvis de samme data i rapporten, som Ole gør, medmindre din indstilling også er Managersynlighed.

Indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster

Dette kontoelement findes i både firmaprofilen og brugerprofiler. Kontrollementet fastlægger, om Oracle CRM On Demand Answers tager hensyn til en rolles indstilling for Kan læse alle poster til posttyper. Når kontrollementet er sat til Ja i firmaprofilen eller sat til Ja eller NULL i en brugers profil og en posttype har flaget Kan læse alle poster markeret, kan en bruger vise alle poster til den posttype i rapporter. Når disse betingelser ikke er opfyldt, fastholder Oracle CRM On Demand Answers de standard synlighedsindstillinger, der er defineret i Rapporterings- og Analytics-emneområderne.

Hvis Rollebaseret kan læse alle poster er aktiveret til en bruger, ignorerer Oracle CRM On Demand Answers synlighedsindstillingen på posttyper, der har Kan læse alle poster markeret i rolledefinitionen. Til andre posttyper fastholder Oracle CRM On Demand Answers synlighed, som er baseret på standard synlighedsindstillingerne til rapporteringsemneområder og historiske emneområder. Hvis f.eks. Rollebaseret kan læse alle poster er aktiveret til din profil, din synlighedsindstilling til rapporteringsemneområder er sat til Managersynlighed og Kan læse alle poster er sat til Salgsmulighed, men ikke til kontaktposttyper, vises alle salgsmuligheder, når du kører en rapport, men kun for kontakter, der ejes af dig og dine underordnede.

Firmaer og firmaadministratorer skal være opmærksomme på følgende overvejelser, når indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster bruges i Analytics:

- Rollebaseret posttypesynlighed tilsidesætter bogsynlighed. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren med rollebaseret posttypesynlighed aktiveret og indstillingen Kan læse alle poster defineret på en posttype til din rolle, vises alle poster til den posttype og ikke kun dem, der indeholdes i bogen.
- Rollebaseret posttypesynlighed tilsidesætter brugerhierarkiet og brugerdelegeringsaspekter vedr. synlighed i Analytics. Når du vælger en bog i Bog-vælgeren med rollebaseret posttypesynlighed aktiveret og indstillingen Kan læse alle poster defineret på en posttype til din rolle, vises alle poster til den posttype og ikke kun dem, som du forventer at se for den valgte bruger.
- I rapporter med to eller flere posttyper er synlighed af poster baseret på posttypen med den mest restriktive synlighedskontrol. Hvis f.eks. rollebaseret posttypesynlighed er aktiveret på kontaktposttypen, men ikke på salgsmulighedsposttypen, og begge posttyper findes i rapporten, viser Analytics kun de salgsmuligheder, som brugeren har adgang til, og deres tilknyttede kontakter.
- I historiske emneområder er adgang til medarbejderposttypen altid baseret på managersynligheden. Dette begrænsning gælder imidlertid ikke for emneområder i realtid. Synlighed af rollebaserede posttyper påvirker ikke denne begrænsning.
- Adgang til brugerkvote er altid baseret på managersynligheden i både realtid og i historiske emneområder. Rollebaseret posttypesynlighed påvirker ikke denne virkemåde.

Sikkerhed og datasynlighed i analyse- og rapporteringsemneområder

Data, der vises i rapporter, er baseret på den sikkerhed og datasynlighed, der er defineret til posttyper, og de standardindstillinger for synlighed, der er defineret til analyse- og rapporteringsemneområderne. De fleste posttyper er sikret i hvert emneområde, men der er undtagelser fra denne regel for at understøtte tilknyttede posttypers rapporteringsbehov, selv når disse tilknyttede posttyper ikke udtrykkeligt deles eller ejes af en bruger. F.eks. er kontoposttypen kun sikret i emneområder, hvor konto er den primære styrende posttype, men er ubegrænset i de resterende emneområder.

Formålet med at gøre en posttype ubegrænset i et emneområde er, at det giver dig mulighed for at rapportere på tilknytningerne mellem posttyper. I f.eks. emneområdet Kundeemnehistorik kan du rapportere på kundeemner, der ejes eller deles af dig, og disse kundeemners tilsvarende konti, også når de tilknyttede konti ikke ejes eller deles af dig.

I følgende tabel finder du detaljer om synligheden af posttyper i analyseemneområderne.

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
Konto	Kontoadresse	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto og konkurrent	Sikret	Sikret	Sikret

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
	Historik: Konto og partner	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto og relateret konto	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Kontokontakt	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Konto	Sikret	Sikret	Sikret
	Historik: Kontoteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontokonkurrence	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontopartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontorelateret konto	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontoomsætning	Alle	Sikret	Ubegrænset	Ubegrænset
Aktivitet	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Aktiv	Alle	Sikret på basis af kontoposttypen	Sikret på basis af kontoposttypen	Sikret på basis af kontoposttypen
Besøgsaktivitet	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Kampagne	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontakt	Historik: Kontaktteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret	Sikret
Kontaktinteresser	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Kontaktomsætning	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Forhandler	Forhandlerhistorik	Sikret	Sikret	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Medarbejder	Alle	Sikret	Ubegrænset	Ubegrænset

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed	Fuld synlighed
Begivenhed	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Husstand	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Salgsmulighed	Salgsmulighedsteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret
	Andre emneområder	Sikret	Sikret	Sikret
Salgsmulighedskonkurrent	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Salgsmulighedspartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Partner	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Portefølje	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Produktomsætning	Alle	Sikret	Sikret på basis af produktomsætnings salgsmulighedsposttype	Sikret på basis af salgsmulighedsposttype til managersynlighed og på basis af produktomsætnings salgsmulighedsposttype til teamsynlighed
Kvotepost	Alle	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed
Relationskontakt	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Serviceanmodning	Alle	Sikret	Sikret	Sikret
Fælles adresse	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset	Ubegrænset
Løsninger	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.

I følgende tabel finder du detaljer om synligheden af posttyper i rapporteringsemneområderne.

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed
----------	------------	------------------	---------------

Analytics

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed
Konto	Konti	Sikret	Sikret
	Konti og konkurrenter	Sikret	Sikret
	Konti og partnere	Sikret	Sikret
	Konti og relaterede konti	Sikret	Sikret
	Tilpassede objekter 1, 2 og 3 og konti	Sikret	Sikret
	Andre emneområder	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontokonkurrent	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontopartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontorelateret konto	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Aktivitet	Fælles aktiviteter	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret
Aktiv	Alle	Sikret på basis af konto	Sikret på basis af konto
Kampagne	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Kontakt	Alle	Sikret	Sikret
Tilpassede objekter 1-15	Alle	Sikret	Sikret
Forhandler	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Medarbejder	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Husstand	Alle	Sikret	Sikret
Kundeemne	Alle	Sikret	Sikret
Salgsmulighed	Salgsmulighedsteam	Sikret på basis af teamsynlighed	Sikret på basis af teamsynlighed
	Andre emneområder	Sikret	Sikret
Salgsmulighedskonkurrence	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset

Posttype	Emneområde	Managersynlighed	Teamsynlighed
nt			
Salgsmulighedspartner	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Produktomsætning	Alle	Sikret	Sikret på basis af produktomsætnings salgsmulighedsposttype
Kvotepost	Alle	Sikret på basis af managersynlighed	Sikret på basis af managersynlighed
Relationskontakt	Alle	Ubegrænset	Ubegrænset
Serviceanmodning	Alle	Sikret	Sikret
Løsninger	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.
Køretøj	Alle	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren og underordnede.	Kun løsninger, der er oprettet af brugeren.

Noter:

1. Rollebaseret posttypesynlighed er aktiveret på alle posttyper.
2. Bogsynlighed i Oracle CRM On Demand Answers er aktiveret til følgende posttyper: Konto, Aktivitet, Aktiv (på basis af konto), Kontakt, Husstand, Kundeemne, Begivenhed, Salgsmulighed, Produktomsætning, Serviceanmodning, Løsninger og Tilpassede objekter 1-15. Bogsynligheden i rapporteringsemneområder viser poster i den aktuelle bog, men i analyseemneområder vises også poster, der indeholdes i underbøgerne.
3. Synlighedskontrol anvendes ikke på kontometrikker, når forespørgslen kun involverer kontometrikker. Medtag et felt fra kontodimensionen for at muliggøre synlighedskontrol.

Setting Up Folders in Analytics

You can set up report folders and limit user visibility to those folders. After that, only users granted visibility to certain folders can display them on their Reports Homepage.

For visibility into folders, you need the Manage Custom Reports privilege and the Manage Roles and Access privilege.

Setting up report folders consists of these general steps:

Analytics

- 1 Create folders and subfolders.
- 2 Assign user visibility to folders.

For more information about setting up user visibility, see [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (på side 1373).

- 3 Populate folders with reports.

Note: To perform this procedure, your user role must include the Manage Custom Reports privilege.

To create a report folder

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click Catalog.
- 3 In the Catalog subtab, click the New icon and choose Folder.
- 4 Enter the folder name and click OK.

NOTE: Restrict report folders names to 255 characters or less. Visibility cannot be configured for shared report folders with names greater than 255 characters.

For more information, see [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (på side 1373).

To rename a folder

- 1 In the Catalog subtab, in the Folders pane, click Rename.
- 2 Enter the new name.
- 3 (Recommended) Select Preserve references to old name of this item.
- 4 Click OK.

To delete a folder

- In the Catalog subtab, in the Folders pane, click Delete, and then confirm your action.

To populate a report folder with reports

- Do one of the following:
 - Create the report, and then save it in the folder.
 - Copy or move an existing saved report from one folder to another.

For more information on copying and moving reports, see [Copying and Moving Reports](#) (se "Kopiering og flytning af rapporter" på side 952).

Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders

By default, all user roles have visibility to each shared folder. You can override the default by manually linking specific roles to individual folders. However, if you manually link a user role to a folder, Oracle CRM On Demand revokes visibility for all other user roles (except the Administrator role) to that folder. You must continue to manually link each role that should have visibility.

NOTE: To assign visibility to the Migrated Company Wide Shared Folder your user role must have the Access Migrated Company Wide Shared Folder privilege.

If you link a role to a folder with subfolders, then the role is also linked to all its subfolders. To change this, navigate to the subfolder and make any needed changes. For each folder, the access level that is assigned to your user role controls your permissions in that folder. The access level permissions are as follows:

- **Read.** (Default) You can open and display reports in the folder.
- **Change/Delete.** You can display, edit, and delete reports in the folder, as well as create new folders and rename subfolders within the current folder. However, you cannot rename the current folder using this access level.

Your access level also controls the Manage Analyses, Open Analysis, and Save Analysis actions as shown in the following table.

Action	Description
Manage Analyses	<ul style="list-style-type: none"> ■ Read. You can display only the contents. You cannot enable any actions. ■ Change/Delete. You can create new folders and copy, delete, move, and rename reports.
Open Analysis	This action shows only the nonempty folders for which your user role has a Read or Change/Delete access level.
Save Analysis	You can save reports to only those folders for which your user role has the Change/Delete access level.

The Administrator role has visibility to all folders at all times. Consequently, the Administrator role cannot be manually linked to or removed from a folder. Any custom role created by copying the Administrator role inherits this same visibility to all folders at all times, regardless of whether or not the role is manually linked to or unlinked from folders.

The Manage Custom Reports analytics privilege enables a user role to create and save custom reports in any report folder regardless of whether the individual user has visibility access to folders.

To assign visibility to shared report folders

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click Folders in the Manage pane The Folders List page displays all subfolders for the Shared Custom Analyses parent folder.

NOTE: All users have visibility to the Shared Custom Analyses root folder.

- 3 Select a folder, as follows:

- a If the folder where you want to set up visibility is a top-level folder, click the folder name.
 - b If the folder where you want to set up visibility is a subfolder, click the Subfolders link for the parent folder until you reach the appropriate folder, then click the folder name.
 - 4 3 To give specific roles visibility to the folder:
 - a In the Folder Details page, click Add Roles.
 - b Click the Lookup icon next to each Role field to link user roles.
 - c Choose an Access Level (either Read or Change/Delete) from the drop down menu.
 - d Click Save.
 - 5 To remove a role that was previously given visibility to the folder:
 - a In the Folder Details page, in the record-level menu for the role, select Remove.
 - b Click OK.
 - 6 To edit the access level for a role that was previously given visibility to the folder:
 - a In the Folder Details page, in the record-level menu for the role, select Edit.
 - b In the Edit Role Access page, modify the Access Level.
 - c Click Save.

TIP: When you set visibility for a subfolder, you can click the folder name in the Parent Folder field to return to the Folder Details page for the parent folder.

Sharing Private Reports

Visibility to your private reports folder is restricted to the Oracle CRM On Demand session user only. The My Analyses folder contains reports created by the user and then stored as private. Users who have the Manage Custom Reports privilege can share Private reports with others by saving them in the Company Wide Shared Folder.

To share a private report

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, locate and open an analysis.
- 3 When the analysis opens, click Edit.
- 4 In the upper-right corner, click the Save As icon.

- 5 In the Save As dialog box, select a destination folder (such as Company Wide Shared Folder) within the Shared Folders folder, and click OK.

About Sharing and Hiding Prebuilt Reports

Prebuilt reports are shared to all company users.

The Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege controls whether or not shared prebuilt analyses are exposed to users for specific roles. If Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses is enabled for a user role, all shared prebuilt analyses appear on their Analytics tab. If the privilege is not enabled for the user role, then all prebuilt analyses are hidden.

To hide specific shared prebuilt reports and display others, deselect the Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege. This hides all shared prebuilt reports. Then to share specific prebuilt reports, go to Analytics, open the report that you want to share, and save it in a shared folder within Company Wide Shared Folder. Configure the shared folder visibility as needed.

NOTE: The Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege determines whether or not you have access to prebuilt reports. If you do not have this privilege enabled, regardless of where you access the reports from, such as the Analytics tab, Home page, dashboard, Web applet, or Web tab, the reports are not displayed, and you might get an error message.

Gennemgang af rapportdata

Rapportdata vises i lister, tabeller, diagrammer eller grafer. Til mange rapporter kan du vælge forskellige kategorier for at omorganisere de samme data fra et andet perspektiv. Du kan f.eks. få vist konti grupperet først efter område og dernæst ændre valget og se de samme data grupperet efter branche.

NULL-værdier vises som tomme felter til lister og tabeller, bortset fra følgende:

- Id-felter, så som Konto-id, Kontakt-id osv., hvor de forekommer som negative tal
- Felter til posttypenavn, så som Kontonavn, Kontakts fulde navn, Navn på tilpasset objekt 1 osv., hvor de forekommer som *Ikke angivet*.

Til diagrammer og grafer kan du også navigere ned på hvert segment for at se de poster, der omfatter segmentet.

Mange diagramrapporter viser også en tabel med understøttende datametrikker, så absolutte og relative tal kan sammenlignes.

Sådan ændrer du rapportens perspektiv

- Vælg en anden kategori i rullelisten for at omorganisere de samme data fra et andet perspektiv.

Sådan ser du de poster, der omfatter et segment i diagrammet eller grafen

- Klik på et segment i cirkeldiagrammet eller søjlegrafens på diagrammet.

En liste vises med de underliggende salgsmuligheder, konti eller serviceanmodninger, der bidrager til segmentet.

Printing Analyses

If your role includes the Manage Custom Reports privilege, you can print an analysis from the Catalog or while displaying an analysis.

TIP: Printing in landscape mode optimizes the appearance of an analysis.

To print from the Catalog

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 Click Catalog.
- 3 Navigate through the folders and select an analysis.
- 4 Click the Printer icon in the icon bar.

To print a report from within Analytics

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 Open an existing analysis using either the Home tab, the Catalog tab, or the Favorites list.
- 3 Pull down the Print icon in the icon bar and choose either Printable PDF or Printable HTML.
The analysis prints in a new Web browser tab.
- 4 Close the report window.

Running Analyses

Although you can view analyses on different pages in your application, the Analytics tab provides a single point of access to all analyses.

To run an analysis

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
The Home page groups the analyses under these categories:

Category	Description
----------	-------------

Category	Description
Custom Analyses	All custom analyses are created by users at your company. Analyses released to some or all employees are Shared Custom Analyses, while private reports are My Analyses. Only users with roles that include the Manage Custom Reports privilege can create custom analyses using the Design Analyses link.
Quick Lists	Analyses used for standard list reporting rather than interactive or graphical analytics.
Pipeline Analysis	Reports to help you evaluate your company's sales and team effectiveness.
Sales Effectiveness	Reports to help you evaluate your company's historical and current pipeline trends and performance.
Customers	Reports to help you evaluate the quality and demographics of your accounts and contacts.
Service	Reports to evaluate the effectiveness of your service organization.
Communications	Reports to help you evaluate statistics regarding your Oracle Contact On Demand use, based on each workgroup and project. The Communications section appears if your user role has the privilege for viewing this dashboard.
Marketing Effectiveness	Reports to help you evaluate the effectiveness of your campaign and lead management activities.

- 2 On the Analytics tab, click Catalog and navigate to Shared Folders, then to the Pre-built Analysis folder.
- 3 Drill down into a folder to click on the link to a custom analysis you want to run.
- 4 Depending on the specific report, you might be able to do the following:
 - To show the data from a different perspective, select other options from the drop-down lists.
 - To view exact totals for a segment in a chart or graph, place the pointer over the segment.
 - To view the records belonging to a segment, click the segment. The list of records appears with its specific data.
 - To filter on a reporting level, select an option from the Reporting Level drop-down list:

Reporting Level	Description
(All Choices)	A report that runs on data owned by any user whom the session user has visibility to in Oracle CRM On Demand.
0	Report run on data owned by only the session user.
1	Report run on data owned by users 1 level beneath the session user in the organizational hierarchy, and all levels above the selected level.

Reporting Level	Description
2	Report run on data owned by users 2 levels beneath the session user in the organizational hierarchy, and all levels above the selected level.

- To download the analysis, scroll to the bottom of the report page, click Download, select the option you want, then follow the onscreen instructions to download the report.
- For analyses based on real-time reporting subject areas, click the Refresh icon in the icon bar to display current, real-time data.
- To print the analysis, click the Printer icon in the icon bar.

Related Topics

See the following topics for related information:

- [Printing Analyses](#) (på side 1376)
- [Reviewing Report Data](#) (se "Gennemgang af rapportdata" på side 946)

Downloading Analyses

You can download a report from the Reports Homepage if your role can access the report. Reports can also be downloaded from Preview Analysis in Analytics, if your role includes the Manage Custom Reports or Manage Personal Reports privilege.

To download a report from the Reports Homepage

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click the link for the report you want to download.
- 3 Scroll to the bottom of the report page, click the Download link, and select one of the following options from the drop-down list:
 - Download to Microsoft Excel (for Excel 2002 or more recent)
 - Download to Excel 2000
NOTE: Downloading charts to Excel 2000 is not supported; only data can be downloaded.
 - Download Data (.csv)
 - Download Data (.txt)
 - Download Web Page (MHTML)
- 4 Follow the onscreen instructions to download the report.

- 5 Click Back to Reports Homepage to return to the Reports Homepage.

To download a report from Analytics

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, in the Custom Reports and Analyses section, click Design Analyses.
Analytics appears in a separate page, independent of the other Oracle CRM On Demand pages.
- 3 From the Open Existing Analysis section, click Open Analysis.
- 4 In the Open Analysis dialog box, locate and select the analysis you want to download and then click OK.
- 5 In the Build and View Analysis page, in the title bar, click Preview Analysis.
- 6 Scroll to the bottom of the report, click the Download link, and select one of the following options:
 - Download to Microsoft Excel (for Excel 2002 or more recent)
 - Download to Excel (2000)
 - Download Data (.csv)
 - Download Data (.txt)
 - Download Web Page (MHTML)
- 7 Follow the onscreen instructions to download the report.
- 8 Click Close Window in the upper-right corner of the report to return to the Analytics page.
- 9 Click Close Window on the Analytics page to return to the Reports Homepage.

Importing Your Downloaded Report

Within Excel, choose File then Open to import your downloaded report. If the data appears in a single column, select that column and choose Data then Text to Columns. In some versions of Excel, you can also double-click the downloaded file icon in Windows Explorer to import your downloaded report.

Analytics reports downloaded in CSV mode do not delimit the data automatically when opening in Microsoft Excel. After downloading a report in CSV mode, use Microsoft Excel's Convert Text to Columns wizard with the comma-delimiter option. For more information about the compatibility of the different versions of Microsoft Excel, contact your internal IT support team.

Delimiting a CSV file in Microsoft Excel

Perform the following procedure to delimit a CSV file in Microsoft Excel (Windows 2003 or 2007).

To delimit a CSV file in Microsoft Excel (Windows 2003 or 2007)

- 1 Press CTRL-A to select all the data.
- 2 In the Data tab, click Text to Columns.
The Convert Text to Columns Wizard appears.
- 3 Select Delimited, then click Next.
- 4 Select Comma and deselect all the other check boxes, then click Next.
- 5 Select General, and then click Finish.

Deleting Analyses

You can delete reports you have created. You cannot delete reports created by other users.

To delete reports that you have created

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Analytics Home page, click Design Analyses.
- 3 On the Analytics page, in the Manage Analyses section, click the Manage Analyses button.
- 4 In the Manage Analyses window, select the folder containing the report.
- 5 In the report row, click Delete, and then confirm the deletion by selecting Yes.

Renaming Analyses

You can rename reports you have created. You can only rename reports you have created, you cannot rename reports created by other users.

To rename reports that you have created

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Analytics Home page, click Design Analyses.
- 3 In the Manage Analyses section, click the Manage Analyses button.
- 4 In the Manage Analyses window, select the folder containing the report that you want to rename.

- 5 In the report row, click Rename.
- 6 Update the Name field.
- 7 If necessary, update the Description field (up to 2,000 characters).
If your report is a public one, the text for both the Name and Description fields is displayed on the employee's Reports Homepage exactly as you enter it.
- 8 Click Update.

Copying and Moving Analyses

You can copy a report from one folder to another in two ways:

- By opening the report in the Build and View Analysis page in Analytics and then saving the report to another folder.
NOTE: Use this method when you want to copy a report from My Folder to a shared folder.
- Using the Copy/Move feature in the Manage Analyses window in Analytics.
NOTE: Do not use this method to copy a report from My Folder to a shared folder.

You can also use the Copy/Move feature in the Manage Analyses window in Analytics to move a report from one folder to another.

The following procedure describes how to copy a report from My Folder to a shared folder.

To copy a report from My Folder to a shared folder

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click Design Analyses to open Analytics.
- 3 In Analytics, click Open Analysis.
- 4 In the Open Analysis dialog box, navigate to the report that you want to share, select it, and click OK.
- 5 In the Build and View Analysis page, click Save.
- 6 In the Save Analysis dialog box, navigate to the folder to which you want to copy or move the report.
- 7 Click OK.

The following procedure describes how to copy or move a report from one folder to another.

To copy or move a report from one folder to another through the Manage Analyses window

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click Design Analyses to open Analytics.
- 3 In Analytics, click Manage Analyses.
- 4 In the Manage Analyses window, in the folder row, click Copy/Move.
- 5 In the report directory, select the folder to which you want to copy or move the report.
- 6 Click Copy or Move.

Getting Started with Analytics Reports

NOTE: To create custom reports your user role must include the Manage Custom Reports privilege or the Manage Personal Reports privilege.

The following actions are used in creating analyses:

- **Open Existing Analysis.** Click this link to open an existing analysis that is stored in your private folder or in the shared folder. For more information, see [Managing Analyses](#) (se "Håndtering af analyser" på side 941).
- **Manage Analyses.** Click this link to delete or rename an existing analysis. For more information, see [Managing Analyses](#) (se "Håndtering af analyser" på side 941).
- **Create New Analysis.** This section contains links to subject areas that form the basis of a custom report.

Creating a New Analysis (Custom Report)

The Create New Analysis section has two listings of subject areas that you can use in your report: the Analytics subject areas and the Reporting subject areas. Most reports use data from a single subject area. It is possible to create a report using data from two subject areas, but it is an advanced task.

Each subject area contains data fields (organized into dimensions) and their related metrics.

The Analytics subject areas use data that is compiled nightly. These subject areas generally have historical or trend data, or contain more complex calculations than those found in the Reports subject areas. If this is the first time you have signed in, the historical analyses do not show data until the first ETL run has completed.

The Reporting subject areas provide real-time analyses. The data in these reports can change during the working day. Reports made from Reporting subject areas have a Refresh button, so you can update them in real time. For more information about subject areas, see [About Subject Areas in Reports](#) (se "Om emneområder i rapporter" på side 962).

Before you begin. Do the following:

- Make sure the data that you want to include is not already available in a prebuilt report.
- Be familiar with the limitations of reports and reporting record types. For more information, see [About Limitations in Reports](#) (se "Om begrænsninger i rapporter" på side 957).

- Review the information about custom reports. If you have added new fields, you can use those custom fields on a report. If you have changed the display names for fields, the new display names are used for the reports. However, if you rename record types, such as Accounts, the new names are not reflected in the reports.

NOTE: If you selected the option to add new picklist values when importing data, those new picklist values might not be displayed in the reports until the next ETL run completes. Therefore, you might not be able to use the new picklist values as filters during that time period.

NOTE: Custom related information fields are not exposed in Analytics. You should instead use the original fields that are referred to by the custom related information fields for reporting.

To create a custom report, click one of the Analytics or Reporting subject areas. Analytics then guides you through the process of setting up your custom report and performing a dynamic analysis. This process consists of these general steps:

- 1 **Step 1: Defining Criteria** (se "[Trin 1: Definition af kriterier](#)" på side 1188)
Set up columns and filters. Add filters to determine which data to include (optional but recommended). Filters restrict the data that is displayed, reducing the size of the data set and avoiding performance issues.
- 2 **Step 2: Creating Layouts** (se "[Trin 2: Oprettelse af layout](#)" på side 1216)
Add charts or tables (optional) to include graphical or alternative representations of the data.
- 3 **Step 3: Defining Prompts (Optional)** (se "[Trin 3: Definition af prompter \(valgfrit\)](#)" på side 1265)
Add prompts that allow users to specify filter values when they run the report.
- 4 **Step 4: Reviewing Reports** (se "[Trin 4: Gennemgang af rapporter](#)" på side 1269)
View the report results before you save it.

To begin creating a custom report

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click the Design Analyses Link.
Analytics appears in a separate page, independent of the other Oracle CRM On Demand pages.
- 3 Click a Historical Analytic subject area or a Real-time Reporting subject area.

Analytics URL Reference Is Not Supported

Oracle CRM On Demand does not support using a direct Analytics URL reference either from within the Oracle CRM On Demand application or from an external embedded URL. Do not use this URL reference to embed analytics content in custom Web tabs, Web applets, or Web links because these customizations might not work after an upgrade. Until the direct Analytics URL reference is fully supported, use the custom Homepage report feature to display analytics content within the Oracle CRM On Demand application. You cannot request support for problems encountered using a direct analytics URL. Only problems that occur within the Oracle CRM On Demand application are supported.

Language Support for Picklists

Analytics supports the display of picklist values in your user language in addition to the company's default language. The following table lists the record types that support these picklists and the name of the picklist subfolders. Each subfolder contains a set of picklist fields that you can use to display the picklist values in your user language.

Record Type	Historical or Real-Time	Subfolder Name
Account	Historical and Real-Time	Account Picklist Fields (User Language)
Account Relationship	Historical and Real-Time	Account Relationship Picklist Fields (User Language)
Activity	Historical and Real-Time	Activity Picklist Fields (User Language)
Assessment	Real-Time	Assessment Picklist Fields (User Language)
Asset	Historical and Real-Time	Asset Picklist Fields (User Language)
Business Plan	Real-Time	Business Plan Picklist Fields (User Language)
Campaign	Historical and Real-Time	Campaign Picklist Fields (User Language)
Custom Object 1 - 15	Real-Time	Custom Object nn Picklist Fields (User Language)
Contact	Historical and Real-Time	Contact Picklist Fields (User Language)
Event	Historical	Event Picklist Fields (User Language)
Financial Plan	Real-Time	Financial Plan Picklist Fields (User Language)
Lead	Historical and Real-Time	Lead Picklist Fields (User Language)
Opportunity	Historical and Real-Time	Opportunity Picklist Fields (User Language)

Record Type	Historical or Real-Time	Subfolder Name
Opportunity Product	Historical and Real-Time	Opportunity Product Picklist Fields (User Language)
Product	Historical and Real-Time	Product Picklist Fields (User Language)
Quota	Historical and Real-Time	Quota Picklist Fields (User Language)
Service Request	Historical and Real-Time	Service Request Picklist Fields (User Language)
Shared Address	Historical	Shared Address Picklist Fields (User Language)
Solution	Historical and Real-Time	Solution Picklist Fields (User Language)
User	Historical and Real-Time	User Picklist Fields (User Language)

The User record type does not always appear as the User dimension. Other dimension names used for the User record type are Approver, Final Approver, and Last Approved By. If a user record type is contained within another record type, then the user record type appears in the second level of the hierarchy as you would expect. However, the user-language picklist and the company picklist also appear in the second level of the hierarchy, not under the user record type.

To display the picklist values in the company language, you can continue to use the picklist fields that are under the standard dimension folders. Also the picklist fields, suffixed with the term *Code*, that were previously available under the main folder are now available under the subfolders (such as Account Picklist Fields (Code), Activity Picklist Fields (Code), and so on) with the suffix removed from the field names. You can continue to use these language independent code (LIC) fields and the optimized version of the base picklist fields in report filters to improve query performance.

In reports, picklist values appear in the user or company selected language. However, picklist fields that do not have a value selected in the user interface are displayed as shown in the following table. The behavior of the picklist value display depends on the type of picklist, which can be prebuilt or indexed custom.

The following table describes the behavior of the picklist value display for historical subject areas.

Type of Picklist	Language Independent Code	Company Language Dependent Value	User Language Dependent Value
Prebuilt	Unspecified	Unspecified or Blank.	Unspecified.

Type of Picklist	Language Independent Code	Company Language Dependent Value	User Language Dependent Value
		If the value is set to Unspecified, then this text appears in the company selected language.	This text appears in the user selected language.
Indexed custom with or without custom values defined	Unspecified	Blank.	Unspecified. This text appears in the user selected language.

The following table describes the behavior of the picklist value display for real-time subject areas.

Type of Picklist	Language Independent Code	Company Language Dependent Value	User Language Dependent Value
Prebuilt	Blank	Unspecified. This text appears in the company selected language.	Unspecified. This text appears in the user selected language.
Indexed custom with custom values defined	Blank	Unspecified. This text appears in the company selected language.	Unspecified. This text appears in the user selected language.
Indexed Custom with no custom values defined	Blank	Records are deleted.	Unspecified. This text appears in the user selected language.

About Limitations in Analytics

The limitations of reports are listed in the following sections.

Custom Objects Reporting

Analytics provides comprehensive support for reporting custom objects. You can report on Custom Objects 1, 2, and 3 and their many-to-many relationship with accounts, contacts, opportunities, and service requests through specially dedicated subject areas. Use the Advanced Custom Objects subject area to report the relationship between Custom Objects 4-15 and other prebuilt objects including Custom Objects 1, 2, and 3. However, custom object reporting is currently supported only in real-time subject areas. It is not available in historical subject areas.

Description Text Limits

The Description text fields limit how much text can be printed in a report:

- If the character set uses single-byte characters, the first 2,000 characters appear if the total byte size is less than 4,000.
- If the character set uses multibyte characters, the first 1,000 characters appear if the total byte size is more than 2,000.

Maximum Number of Rows

The maximum number of records can appear as follows:

- **Table view.** For this view the maximum number of records that can appear is 10,000. This number also controls the number of rows that can be downloaded to an Excel or MHT (Mime HTML) file. When downloading to CSV or text files, there is no row number limit.
- **Pivot table view.** For this view the maximum number of records that can appear is 20,000, and the maximum number of populated cells (rows multiplied by columns) is 200,000. Excluded and hidden columns are not considered in this limit.
- **Drop-down lists.** The maximum number of values that can show in drop-down lists is 1,000. This number includes the drop-down lists in filter conditions and report and dashboard prompts.

Time Limit for Query Execution

Analytics provides optimal performance for queries and reports while balancing the performance of Oracle CRM On Demand. To minimize the negative effect of long-running queries or run-away queries on the overall performance of Analytics, a time limit has been enabled for both real-time and historical reports. Queries that exceed the time limit generate a Timeout error message. For information about specific timeout limits that are applicable to your instance of Oracle CRM On Demand, contact Customer Care. For all instances, the maximum query time cannot exceed 10 minutes for Real-Time Reporting subject areas and 180 minutes for Historical Analytics subject areas. For information on optimizing query execution time, see [About Report Performance](#) (se "[Om rapportpræstation](#)" på side 1313) and [Optimizing Performance](#) (se "[Optimering af ydeevne](#)" på side 1314).

Multiselect Picklists

Multiselect picklist (MSP) values are not supported in real-time reporting subject areas. They are supported in the historical subject areas for the following subject areas:

- Account
- Activity
- Contact
- Dealer
- Lead
- Opportunity
- Service Request

Analytics

Analytics displays a multiselect picklist field (up to 10 fields for each object) as a separate folder. Within these folders only the first 20 picklist values of the field and the concatenated MSP field value are available for reporting.

Column Filter Prompt in Combined Analyses

Column filter prompts provide general filtering of a column within a request. However, this column filter prompt is not available in combined analysis requests.

Book Visibility

The Book selector appears in the Reports and Dashboard pages and in reports embedded in record Homepages. You can use the Book selector to drill down into user books or custom books. If you have Full Visibility settings and are displaying an Analytic (historical) subject area, you can exclude subordinates or subbooks in the respective book hierarchy by clearing the Include Sub-Items check box.

The Book selector is not available for report previews. You cannot exclude sub-items from reports made from Reporting (real-time) reporting subject areas. You can clear the Include Sub-Items check box, but it has no affect on Reporting subject areas, it only affects Analytic subject areas.

NOTE: Several settings control your visibility to records in analytics. For more information, see [About Visibility to Records in Analytics](#) (se "Om synlighed af poster i Analytics" på side 1364).

Exchange Rates

If your company has more than one active currency, your company administrator must set up exchange rates for each currency. Changes made to exchange rates appear in reports after the nightly refresh of analytics data. A single exchange rate is determined for each month, and all transactions within the month use that rate.

Some record types have multiple date fields. Only one date field is used to determine the month's exchange rate. For asset currency conversions, the Purchase Date field determines the month used. For an opportunity, the Opportunity Close Date that is closest to the Exchange Rate Effective Date is used.

Localization Settings

If you change your default language, the reporting elements display in the newly selected language. However, the data in reports or dashboards depends on your company's default language regardless of your chosen language.

Date Support

Analytics supports date analysis of metrics through the date dimension for 41 years (2000 to 2040) for companies using calendar-quarter or standard, fiscal-calendar models. For companies using custom fiscal calendar, Analytics can support date analysis of metrics only for the years defined in Oracle CRM On Demand. If a record is created outside this period, you can still display this record as long as it is not analyzed through the date dimension.

Date dimensions are set up differently in analytic (historical) subject areas than in reporting (real-time) subject areas. In analytic subject areas there is only one date dimension (standard or canonical), and there

might be one or multiple sets of metrics using different dates, so these metrics can be reported by any date within the desire range. In reporting subject areas, there are one or multiple date dimensions (role-playing) and only a single set of metrics, so these metrics can be analyzed using different date dimensions.

For example, consider the Opportunity History analytic subject area, which contains one date dimension (Close Date) and two sets of metrics. The default set of metrics, Opportunity Metrics, is based on the Close Date, but there is also another set of metrics, Opportunity Metrics by Open Date, to allow analysis of opportunities by an open date. However, the Opportunities Reporting subject area contains two date dimensions: Date Opened and Close Date, and one set of metrics (Opportunity Metrics). The advantage of using the date dimension of the analytic subject area is that it allows analysis of various related metrics for the entire period using any date within the desire range in a single report.

The following table summarizes the set up of the date dimensions between analytic and reporting subject areas.

Characteristic	Analytic Subject Areas	Reporting Subject Areas
Date dimensions	One	One or multiple
Sets of metrics	One or multiple	One

Time Support

Dates and times shown in reports are displayed in the company's time zone, so that everyone using the report can view consistent data. It is possible to display dates and times in the user's time zone (for Reporting subject areas only) if the company administrator has enabled the User Time Zone Support for Reporting Subject Areas field and if this field is selected in the user's profile. Changing this setting affects only reports that you display and does not affect reports that other users display. When sharing reports, the date and time information that you see might be different from the information that others see.

User Quotas

User quotas are available for reporting in the following subject areas: Activities, Activity History, Opportunities, Opportunity History, Opportunity-Products, and Opportunity-Product History. You must be familiar with the following considerations when reporting user quotas:

- User quotas are related to your fiscal calendar definitions. If your fiscal calendar year uses 12 periods starting every July 1, then so does the user quotas. In reports, the user quota year is determined by the final period in the fiscal year. For example, if your fiscal year ends on June 30, 2011, then the user quota year 2011 is from July 1, 2010 through June 30, 2011.
- If your company changes the fiscal calendar definition, then you must delete and recreate user quotas as the quarterly and yearly roll-up of quota values for users must match the user quotas for Oracle Contact On Demand and Analytics. However, the user quota relation with the fiscal year in Analytics is still based on the year in which the last period of the fiscal year ends.
- User quotas are defined for the quota name, date (month or higher), and user. They are not defined at the opportunity level. If you try to report quota metrics and opportunity metrics with the opportunity dimension field, you might encounter ODBC errors. You might also encounter ODBC errors when the user quota is reported at a level of the dimension object that is lower than the defined level or the available level. For example, user quotas are defined at the month level. If you try to report at the date level, you might encounter an ODBC error.

Analytics

- User quota metrics are always generated using Manager visibility regardless of the user's visibility. Hence, it is not possible for users who are not company administrators to report user quotas along with opportunity metrics when their visibility is set to Team visibility.
- You might experience ODBC errors if you report user quota metrics with a nonconforming dimension. For example, user quota metrics are not defined at the opportunity dimension in the Opportunity History subject area, and hence, you might experience ODBC errors if you tried to report user quota and opportunity metrics along with the opportunity dimension fields.
- If you define more than one quota for a given year, the user quota values shown in reports is an aggregation of all quota types for that year. You must use the filter by metric feature if you want the report to show user quota values of selected quota types for that year. For example, if Service Quota and License Quota are two quota types for the fiscal year 2009, and you want only Service Quota to be displayed in reports when reporting opportunity revenue, then use the following filter-metric formula on the user quota value column:

```
FILTER("Quota Metric". "QUOTA VALUE" USING (Quota. "QUOTA NAME" = 'Service Quota'))
```

Custom Objects 1, 2, and 3 Associations

You cannot report on the many-to-many associations between Custom Objects 1, 2, and 3 with the following objects in Analytics:

- Activities
- Assets
- Leads
- Products

The many-to-many relationship is implemented only for Custom Objects 1, 2, and 3 and Account, Contact, Service Request, and Opportunity in Analytics. This many-to-many relationship is yet to be implemented between Custom Objects 1, 2, and 3 and Activities, Assets, Leads, and Products. However, customers can report on the one-to-many relationship between these objects and Custom Objects 1, 2, and 3, using the Advanced Custom Objects subject area. You can display elements from the Activities dimension if you include an Activity metric in the report.

Currency Conversion Limits

If a currency value is entered using a currency that is not the company's default currency, then Analytics converts that value to the company's default currency for use in reports. Large values that are acceptable for input in one currency may exceed value limits when converted to the company default currency. When this occurs, the report generation cannot be completed.

Selecting Subject Areas

To select a subject area for a report, click the Analytics tab and then click Analysis in the Create pane.

The Select Subject Area page contains two categories of subject areas: Historical Analytics and Real-time Reporting. The subject areas in the Historical Analytics category generate reports that are historical and that

show trend analyses, based on data that is refreshed nightly. The subject areas in the Real-time Reporting category provide up-to-the-second data analyses and real-time information.

Subject areas represent information pertinent to a particular area of the business, or the reporting and analysis needs of a particular audience. Subject area names correspond to the type of information that they contain, such as dimension objects (record types) and fact metrics, which the business users want to analyze. Subject area names organize and categorize this information in various folders.

Historical Analytic Subject Areas

The following links provide detailed information on each subject area, including its business purpose, its relationship type (one-to-one, one-to-many, many-to-many, and so on), and a listing of the dimensions and metrics that are available:

- [Account Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1396)
- [Account Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1396)
- [Account and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (se "[Account and Competitor History Analytic Subject Area](#)" på side 1398)
- [Account and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1401)
- [Account and Related Account Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1405)
- [Account Contact Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1408)
- [Account History Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1410)
- [Account Team Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1413)
- [Activity History Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1414)
- [Asset History Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1417)
- [Call Activity Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1420)
- [Campaign Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1423)
- [Campaign Response Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1425)
- [Contact Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1427)
- [Contact Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1429)
- [Contact Interests Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1431)
- [Contact Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1432)
- [Contact Team Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1434)
- [Deal Registration Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1436) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1439) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Dealer History Analytic Subject Area](#) (se "[Analyseområdet Historik: Forhandler](#)" på side 1015) (Oracle CRM On Demand Automotive Edition only)
- [Event History Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1443)

Analytics

- [Household Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1445) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Lead Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1448)
- [MDF Request Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1450) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1454)
- [Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1457)
- [Opportunity Contact History Analytic Subject Area](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedskontakt](#)" på side 1033)
- [Opportunity Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1461)
- [Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1464)
- [Opportunity Team Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1466)
- [Partner History Analytic Subject Area](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Partner](#)" på side 1041) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Pipeline Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1469)
- [Portfolio Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1472) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Product Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1474)
- [Quote Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1476)
- [Sales Stage Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1478)
- [Service Request Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1480)
- [Shared Address Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1483)
- [Solutions Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1485)
- [Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area](#) (på side 1487)
- [Usage Tracking Analysis Analytic Subject Area](#) (se "[Analyseemneområdet Analyse af spring af anvendelse](#)" på side 1065)

Real-time Reporting Subject Areas

The following links provide detailed information on each subject area, including its business purpose, its relationship type (one-to-one, one-to-many, many-to-many, and so on), and a listing of the dimensions and metrics that are available:

- [Account Contacts Reporting Subject Area](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kontokontakter](#)" på side 1071)
- [Account Contacts Reporting Subject Area](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Kontokontakter](#)" på side 1071)
- [Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1498)
- [Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1500)
- [Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1503)

1392 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- [Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1506)
- [Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1509)
- [Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1513)
- [Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1515)
- [Assessments Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1530)
- [Assets Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1533)
- [Business Planning Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1535)
- [Campaigns Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1539)
- [Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1541)
- [Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1543)
- [Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1545)
- [Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1548)
- [Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1550)
- [Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1553)
- [Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1556)
- [Events Reporting Subject Area](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Begivenheder](#)" på side 1134)
- [Forecasts Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1561)
- [Households Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1566) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Leads Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1570)
- [Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1573)
- [Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1576)
- [Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1579)
- [Opportunity Contacts Reporting Subject Area](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedskontakter](#)" på side 1157)
- [Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1583)
- [Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1585)
- [Orders Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1586)
- [Partners Reporting Subject Area](#) (se "[Rapporteringsemneområdet Partnere](#)" på side 1165) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1590) (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition only)
- [Quotes Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1594)
- [Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1596)

- [Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1598)
- [Solutions Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1600)
- [Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1602)
- [Vehicles Real-Time Reporting Subject Area](#) (på side 1604)

The following table shows the five types of subject areas that Analytics uses.

Subject Area Type	Description
Simple	<p>This subject area type consists of a single fact table that contains all the metrics of the driving record type. The report always provides a result that can be understood. In other words, whatever combination of attributes and metrics you select for your report, the report always returns a result that reflects the data in Oracle CRM On Demand.</p> <p>Simple subject areas are appropriate when you want to report on a single set of metrics. They allow you to drill down on the detail in transactional data.</p>
Multi-fact	<p>This subject area type consists of two or more fact tables at different dimensional levels. The fact tables are joined by conformed (shared) dimensions. Multi-fact allows you to perform combined fact analysis.</p> <p>Not all dimensions have a relationship with all the fact tables. For example, the quota metric table has a relationship only with the Owned By User, Quota, and the Date dimensions. These dimensions are also called conforming dimensions in dimensional-modeling terminology. In a multi-fact subject area, if you select attributes from a dimension and a metric from a fact, and they have no direct relationship with each other, then your report will not work correctly. In some cases, the metric field is empty, or an error appears in the report.</p> <p>Multi-fact subject areas are appropriate when you want to report on multiple, yet related, sets of metrics.</p>
Summary	<p>This subject area type consists of a single summarized fact table. It allows you to perform summary analysis of metrics using a key dimension. It is called <i>summary</i>, because it provides summary information for a specific dimension or record type in Oracle CRM On Demand analytics, such as the Account record type. From this subject area, you can obtain all the CRM functionality related metrics, such as sales revenue, service request, activity, and lead metrics.</p> <p>Summary subject areas are appropriate when you want summaries of metrics, using a key dimension, but without analyzing these metrics, using other dimensions.</p>
Many-to-Many (M:M)	<p>This subject area type represents both many-to-many and one-to-many relationships between two record types. It contains a fact table but it might also be a subject area without a fact table.</p> <p>The one-to-many relationship between Custom Object 1 and Account can also be reported from this subject area. However, if you want to report on the many-to-one relationship between Account and Custom Object 1, then</p>

Subject Area Type	Description
	<p>do not use this subject area. The Custom Object 1 subject area, which is a simple design subject area, allows you to report on all of the many-to-one relationships between all the standard record types and Custom Object 1.</p> <p>The Many-to-Many subject areas are the only ones that you can use to report on the many-to-many and one-to-many relationships between record types.</p>
Federated	<p>This subject area type brings all the dimension and metric folders under a single subject area. It allows you to create reports on all record types and their associated record types, and so there is no single driving record type in this subject area type. You can report on both one-to-many and many-to-one relationships between the new custom objects (Custom Object 4-Custom Object 12) and other record types, but not on many-to-many relationships.</p> <p>The Advanced Custom Objects subject area is the only one that belongs to this subject area type. It is also the only one that allows you to report on the relationship between Custom Object 4-Custom Object 15 with other standard objects, including Custom Object 1, 2, and 3. All types of relationships can be reported on, using this subject area, except the many-to-many relationship.</p>

The first four types of subject areas mentioned (Simple, Multi-Fact, Summary, and Many-to-Many) are standard subject areas. The fifth type of subject area is a federated subject area for new custom objects.

Standard Subject Areas

Standard subject areas are intended to report on the relationship among standard record types, including Custom Object 1, 2, and 3. Standard record types and Custom Objects 1, 2, and 3 can have the following relationships:

- One-to-many
- Many-to-one
- Many-to-many

Oracle CRM On Demand provides dedicated subject areas that allow the reporting of a many-to-one relationship between a standard record type and other record types. For example, the Opportunities subject area allows the reporting of an opportunity record type's relationship with other record types. Dedicated subject areas also allow the reporting of a many-to-many relationship between two record types. For example, the Opportunity and Partner History subject area allows the reporting of a many-to-many relationship between opportunity and partner record types.

Federated Subject Area

The Federated subject area type allows reporting of Custom Object 4 to Custom Object 15 with other standard objects, including Custom Object 1, 2, and 3. The Advanced Custom Objects subject area is an exclusive subject area of this type, included in this release, which unites the reporting of custom objects and their associated objects under a single subject area.

Analytics

This approach provides more complete functionality in terms of record types and their related record types. The concept of a single driving record type is no longer applied. The lack of a driving record type means that you must always add a default metric to the report. Because a federated subject area does not have a single driving object, the report must always contain a metric in order to choose a relationship path among objects. In non-Federated subject areas you do not need to choose a metric because the relationship is defined already in the repository using an implicit fact metric.

The Advanced Custom Object subject area provides access to all of the related record type metrics. From this subject area, you can build a summary report for all the related metrics, including all the record types in Oracle CRM On Demand.

With the Advanced Custom Objects subject area, you can build reports that show the one-to-many and many-to-many relationships for all record types. In the many-to-many design, you must use the Account and Custom Object 1 subject area to report on the one-to-many relationship, and you must use the Custom Object 1s subject area to report on the one-to-many relationship between other record types and Custom Object 1. By using the Advanced Custom Object subject area, you can have access to both types of relationships. However, a many-to-many report is not available in this subject area.

The following table shows the subject area for the new custom objects.

Subject Area Name	Subject Area Type
Custom Object Subject Area	
Advanced Custom Objects	Advanced or Federated

Record Type Renaming in Analytics

Oracle provides record type renaming in analytics for all standard record types. Company administrators can rename record types in Oracle CRM On Demand. These new names are reflected in the analytics part of Oracle CRM On Demand. The renamed record types appear with their new names in subject areas, reports, and dashboards. For example, if a company administrator changes the account record type name to *Physician* in Oracle CRM On Demand, then the word *Account* is replaced in all of the answers and subject areas. So, the subject area *Account Address* becomes *Physician Address*. The subject area *Account Metrics* becomes *Physician Metrics*, and so on. However, record type renaming is currently not supported for report and dashboard names.

Row_ID and Object ID

For each record type in a subject area (such as account, activity, asset, and so on) the Row_ID field in the database is mapped to a field named <object> ID, for example, one of the following: Account ID, Lead ID, Service Request ID, and so on.

Account Addresses Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and addresses. In other subject areas, it is possible to report only the primary address of an account. However, this subject area allows the reporting of all addresses of an account along with their custom fields as well as an address shared by multiple accounts. This subject area has no metrics.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Relationship Type

Many-to-many

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

Analytics

- Account
- Address

Metrics

None

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Account Address Custom Fields folder is mapped to only the custom fields of the Account Addresses. If a shared address is associated to an account, only the custom fields added through the Edit option to the account addresses are available for reporting, not the custom fields of the shared address.

Account and Competitor History Analytic Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the competitor dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports to show all the competitors for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts, accounts that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The complete attributes that define the competitor account relationship, and which are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Competitor
- Campaign
- Date
- Owned By User
- Relationship Contact
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Qualified Leads
 - Number (#) of Rejected Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
 - Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
 - Number (#) of SRs
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins

- Potential Revenue
- Potential Revenue (000)
- Average (Avg) Potential Revenue
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Average (Avg) Minutes to Close SRs
- Average (Avg) Open SR Age (Minutes)
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The total number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Average (Avg) Closed Revenue
- Revenue
- Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Average (Avg) Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

This subject area is one of a group of related subject areas. All the subject areas in this group have the same metrics and share most of the same dimensions. The only difference between them is that the first dimension in the dimension list is specific to the subject area. The subject areas in this group are as follows:

- Account and Competitor History
- Account and Partner History
- Account and Related Account History

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account and Partner Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and partner accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the partner dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports to show all the partners for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and partner accounts, accounts that do not have an association with at least one partner account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the partner account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Partner
- Campaign
- Date
- Owned By User
- Relationship Contact
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities

Analytics

- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Archived Leads
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of SRs
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Potential Revenue
- Potential Revenue (000)
- Average (Avg) Potential Revenue
- Avg Open SR Age
- Avg Days to Close SR
- Avg Minutes to Close SRs
- Avg Open SR Age (Minutes)
- Avg Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Avg Closed Revenue
- Revenue
- Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Avg Revenue

- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

This subject area is one of a group of related subject areas. All the subject areas in this group have the same metrics and share most of the same dimensions. The only difference between them is that the first dimension in the dimension list is specific to the subject area. The subject areas in this group are as follows:

- Account and Competitor History
- Account and Partner History
- Account and Related Account History

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account and Related Account Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and related accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the related account dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports to show all the related accounts for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and related accounts, the accounts that do not have an association with at least one related account cannot be reported using this subject area. The complete attributes that define the related account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Date
- Owned By User
- Related Account
- Relationship Contact
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Qualified Leads
 - Number (#) of Rejected Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
 - Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
 - Number (#) of SRs
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins

Analytics

- Potential Revenue
- Potential Revenue (000)
- Average (Avg) Potential Revenue
- Avg Open SR Age
- Avg Days to Close SR
- Avg Minutes to Close SRs
- Avg Open SR Age (Minutes)
- Avg Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Avg Closed Revenue
- Revenue
- Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Avg Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

This subject area is one of a group of related subject areas. All the subject areas in this group have the same metrics and share most of the same dimensions. The only difference between them is that the first dimension in the dimension list is specific to the subject area. The subject areas in this group are as follows:

- Account and Competitor History
- Account and Partner History
- Account and Related Account History

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account Contact Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and contacts. You can use it to report on all contacts associated with an account or a contact that is shared by multiple accounts. You cannot use this subject area to report on accounts that are not associated with any contact, or to report on contacts that are not linked to an account. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Analytics

- Account
- Contact

Metrics

None

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides a summary view of a company's important operating metrics for its accounts. The account record type is the record type that you want to analyze. You can use the account record type to answer questions about account performance: Which companies have the highest number of service requests? Which companies have the largest number of opportunities? This subject area allows you to group and roll up these metrics at any level by account, account territory, and date dimensions. A deeper analysis involving other business areas requires the use of other subject areas.

Relationship Type

Summary

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Date
- Owned By User
- Principal Partner Account
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Qualified Leads
 - Number (#) of Rejected Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
 - Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
 - Number (#) of SRs
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Potential Revenue
 - Potential Revenue (000)
 - Average (Avg) Potential Revenue
 - Avg Open SR Age
 - Avg Days to Close SR
 - Avg Minutes to Close SRs
 - Avg Open SR Age (Minutes)
 - Avg Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
 - Closed Revenue
 - Closed Revenue (000)
 - Avg Closed Revenue

- Revenue
- Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Avg Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account Team Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and team users. Because it is possible to associate an account with various team members in Oracle CRM On Demand, you can use this subject area to create a list all team members associated with an account or all accounts where a user is added as a team member. You cannot use this subject area to report on accounts not associated with any user or to report on users not linked to an account. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
-------------	-------------------------------

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Team
- Team Member

Metrics

None

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Activity History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

1414 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Business Purpose

This subject area allows you to analyze a broad set of activity metrics by activity, account, opportunity, lead, campaign, contact, service request, and date dimensions. Because this subject area represents every single activity event and interaction in connection with these record types, this subject area is at the lowest possible level, which means the activity fact table that determines this subject area might be the largest. This subject area allows you to roll up and analyze activity metrics using the broadest set of dimensions. This subject area consists of two or more fact tables, which allows the reporting of user quotas in relation to activity metrics.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet

Analytics

Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign
- Lead

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Campaign
- Contact
- Date
- Dealer
- Event
- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Quota
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Activity Metrics
 - Activity Custom Metrics
 - Activity Metrics by Created Date
 - Number (#) of Activities (Created Date)
 - Number (#) of Appointments (Created Date)
 - Number (#) of Closed Activities (Created Date)
 - Number (#) of Open Activities (Created Date)
 - Number (#) of Tasks (Created Date)
 - Activity Metrics by Other Dates

- Number (#) of Appointments (End Date)
- Number (#) of Appointments (Start Date)
- Number (#) of Tasks (Due Date)
- Number (#) of Accounts with Activities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Appointments Scheduled
- Number (#) of Calls Dialed
- Number (#) of Calls Reached
- Number (#) of Closed Activities
- Number (#) of Open Activities
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

The Account, Activity, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

User Time Zone Enabled Fields

Normally, all times included in Analytic subject area reports display the company's time zone to ensure consistent time information no matter who generates the reports. The Activity dimension includes the following fields:

- End Time
- End Time User Time Zone
- Start Time
- Start Time User Time Zone

The End Time and Start Time fields report the activity time in the company's time zone. The End Time User Time Zone and Start Time User Time Zone fields report the same information as the standard fields do but in the user's local time zone.

Asset History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze asset metrics by account, asset, product, and user dimensions. It allows you to track assets and products sold to a customer or company. This subject area is one of the rare subject areas where the visibility to asset records is based on the visibility of the associated account records.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account

- Asset
- Date
- Owned By User
- Product Category
- Product

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Asset Metrics
 - Asset Metrics by Purchase Date
 - Number (#) of Assets
 - Purchase Price
 - Quantity
 - Average (Avg) Purchase Price
 - Average (Avg) Quantity
 - Asset Metrics by Ship Date
 - Number (#) of Assets
 - Purchase Price
 - Quantity
 - Average (Avg) Purchase Price
 - Average (Avg) Quantity
- Number (#) of Assets
- Purchase Price
- Quantity
- Average (Avg) Purchase Price
- Average (Avg) Quantity

Usage Notes

You can analyze the Asset metrics by the Owned By User dimension. The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Call Activity Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Call Activity History subject area enables sales managers and sales representatives to analyze call activity data by account, contact, activity, owner, product, product category, and date. Unlike the Activity History subject area, the Call Activity History subject area's metrics are based on the Life Sciences record types related to the activity including: Products Detailed, Samples Dropped, Sample Requests, Sample Request Items, and Promotional Items Dropped. This means that activities that do not have records for one or more of these related child record types cannot be reported on using this subject area.

You can use the Product Category dimension to summarize call activity metrics for different levels of a product hierarchy, such as brand, submarket, and market.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Call Activity
- Campaign
- Contact
- Date
- Opportunity
- Owned By user
- Product
- Product Category
- Products Detailed
- Sample Request
- Samples Dropped

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Call Activity Metrics

- Products Detailed Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
- Sample Request Custom Metrics
- Samples Dropped Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Call Activities
- Number (#) of Call Details by Product
- Number (#) of Call Products Detailed
- Number (#) of Call Promotional Items Dropped
- Number (#) of Call Sample Request Items
- Number (#) of Call Sample Requests
- Number (#) of Call Samples Dropped
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Promotional Items Dropped
- Number (#) of Sample Request Items
- Number (#) of Samples Dropped

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level. You can report on attendee call, account call, and professional call records and their associated metrics.

The Number (#) of Contacts shows the quantity of distinct primary contacts, not all the contacts associated with the call.

Campaign Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area enables the comprehensive analysis of campaigns by campaign, user, and date dimensions. It allows you to analyze campaign results, performance, and the return on investment (ROI). It also contains metrics to help resolve problems in achieving campaign goals and optimizing future campaigns.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaigns

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Campaigns
- Owned By User
- Date

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Metrics
 - Number (#) of Campaigns
 - Number (#) of Campaigns Active
 - Number (#) of Campaigns Completed
 - Number (#) of Campaigns Planned
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Number (#) of Accounts for Campaign
 - Number (#) of Contacts for Campaign
 - Percentage (%) of Budget (Definition: The cost multiplied by 100, then divided by the budgeted cost.)
 - Percentage (%) of Lead Target Achieved (Definition: The number of leads multiplied by 100, then divided by the lead target.)
 - Percentage (%) of Revenue Target Achieved (Definition: The closed revenue multiplied by 10, then divided by the revenue target.)

- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Avg Days to Convert Lead (Definition: The number of days between the lead-created date and lead-converted date divided by the number of leads converted to opportunities.)
- Cost per Closed Sale (Definition: The cost divided by the number of wins.)
- Avg Cost Per Closed Sale (Definition: The average cost divided by the number of wins.)
- Cost per Lead (Definition: The cost divided by the number of leads.)
- Avg Cost Per Lead (Definition: The average cost divided by the number of leads.)
- Lead Conversion Rate (Definition: The leads who became customers, expressed as a percentage.)
- Revenue
- Closed Revenue
- Avg Closed Revenue
- Opportunity Win Rate (Definition: The total number of win opportunities, divided by the total number of won and lost opportunities.)
- Return on investment (ROI)

Usage Notes

None

Campaign Response Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

NOTE: Campaign response data is limited to data from Oracle Email Marketing On Demand campaigns only. It does not display response data for campaigns where the data has been entered through the Oracle CRM On Demand user interface. Oracle Email Marketing On Demand has been discontinued and no new campaigns can be started. You can continue to use this subject area to report on existing campaign data.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze campaign information, including response data from Oracle Email Marketing On Demand campaigns. It complements the campaign subject areas, which provide the campaign performance data. It allows companies to analyze the response to an Oracle Email Marketing On Demand campaign by answering the following questions: How many people received the campaign? How many of them responded? How did they respond? How long did it take them to respond? and so on.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign

- Campaign Recipient
- Campaign Response
- Date

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Metrics
 - Number (#) of Recipients. This metric is based on the campaign recipient field.
 - Number (#) of Hard Bounces. This metric is based on the response types of: Address Moved, Bad Address, and Bad Sender.
 - Number (#) of Soft Bounces. This metric is based on the response types of: Mailbox Problem, System Problem, Network Problem, Protocol Problem, Security Problem, Message Too Large, Vacation, and Last Resort.
 - Number (#) of Responders. This metric is based on the delivery status.
 - Number (#) of Responses. This metric is based on the delivery status.
 - Number (#) of Open Responses. This metric is based on the response type of Message Opened.
 - Number (#) of Click Through. This metric is based on the response type of Click-Through.
 - Number (#) of Opt Ins. This metric is based on the response type of Opt-In to List.
 - Number (#) of Opt Outs. This metric is based on the response type of Opt-Out from List.
 - Number (#) of Global Opt Ins. This metric is based on the response type of Global Opt-In.
 - Number (#) of Global Opt Outs. This metric is based on the response type of Global Opt-Out.
 - Average (Avg) Days to Respond. This metric is based on the delivery status.

Usage Notes

The campaign response metrics are based either on the delivery status or the response type. For example, the number of hard bounces is based on the response type, not the delivery status, even though there is a delivery status of Hard Bounce.

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Contact Addresses Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between contacts and addresses. In other subject areas, it is possible to report on only the primary address of a contact. However, this subject area allows you to report on all addresses of a contact as well as an address that is shared by multiple contacts. This subject area does not have any fact tables or any metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

1428 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Contact
- Address

Metrics

None

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Contact Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

You can use this subject area to report on contact metrics by contact, account, campaign, owned by user, and date dimensions. The level of detail of this subject area is one row for each contact created in Oracle CRM On Demand. This subject area allows you to quickly answer the following questions: Who are the top ten employees with the largest number of contacts? Which accounts do not have any contacts? Which are the largest campaigns by contacts? How many prospects does a particular contact bring to my company?

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Contact
- Date
- Owned By User

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Contact Metrics

- Number (#) of Clients
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Prospects

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Contact Interests Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Contact Interests History Analytics subject area enables you to generate reports about contacts' interests for the Contact dimension. This report enables advisors and their managers to determine their clients' interests and hobbies and to select meaningful gifts for their clients, which are based on those interests. They can also use this information to host relevant appreciation events, such as golf tournaments. In this way, advisors can deepen their relationships with their clients as well as meet their clients' friends and families. These events might generate new business.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Contact
- Owned By User
- Date
- Contact Interests

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Contact Interests Metrics
 - Number (#) of Contact Interests

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Contact Revenue Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

1432 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Business Purpose

The Contact Revenue History subject area enables you to analyze product revenue data by contact, product, product category, owner and date. The metrics in this subject area include the following:

- Number (#) of products
- Average Number (Avg #) of Products
- Avg Revenue

It allows users to create reports showing different types of product revenue over time, such as projected revenue compared to actual. This comparison enables users to better understand the revenue potential and sales of products by contacts. You use the Product Category dimension to summarize Contact Revenue metrics for different levels of a product hierarchy, such as brand, submarket, and market.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Contact
- Product Category
- Product
- Contact Revenue
- Date
- Owned By User

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Contact Revenue Metrics
 - Avg Number (#) of Products
 - Number (#) of Products
 - Avg Revenue

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Contact Team Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to report on the many-to-many relationship between contacts and team members. You can use it to list all team members associated with a contact and all contacts where a user is added as a team member. You can also use it to report on the Primary Account associated to the Contact. You cannot use this subject area to report on contacts who are not associated with any user or to report on users not linked to a contact. This subject area does not have any fact tables nor any metrics.

1434 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Team Member

Metrics

None

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Deal Registration Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Business Purpose

The Deal Registration reporting subject area provides information on how your partners are using deal registrations and the effect that deal registration has on your business. For example, you can do the following:

- Create a report to show the amount of revenue expected from deal registrations.
- Determine the average number of days that it takes to approve a deal registration.
- Determine the percentage of opportunities that has been registered.
- Report on the number of deal registrations that has resulted in new opportunities.
- Determine the average validity period of deal registrations.
- Report on the quarterly change in revenue from deal registrations.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Associated Customer
- Associated Opportunity
- Contact
- Date
- Deal Registration
- Final Approver
- Owned By User
- Principal Partner Account

Non-Close Date Metrics

The following metrics are not based on the Close Date of the registrations:

- Deal Registration Metrics
 - Deal Registration Custom Metrics
 - Number (#) of Deal Registrations
 - Number (#) of Deal Registrations with Opportunities
 - Number (#) of Deal Registrations without Opportunities

Analytics

- Number (#) of Deal Registrations for new Opportunities
- Number (#) of Deal Registrations for existing Customers
- Number (#) of Deal Registrations for new Customers
- Number (#) of Deal Registrations converted to Opportunity
- Number (#) of Deal Registrations pending approval
- Number (#) of approved Deal Registrations
- Number (#) of expired Deal Registrations
- Number (#) of days pending approval
- Average (Avg) Days to approval
- Avg validity period (in days)
- Percentage (%) of Deal Registrations Approved
- Percentage (%) of Deal Registrations Rejected
- Percentage (%) of Deal Registrations Returned
- Percentage (%) of Deal Registrations converted to Opportunity
- Number (#) of Deal Registrations resulting in wins

Close Date Metrics

The following metrics are based on the Close Date of the registrations:

- Deal Registration Metrics
 - Total Deal Size on open Deal Registrations
 - Avg Total Deal Size on open Deal Registrations
 - Total Revenue from Deal Registrations
 - Avg Total Revenue from Deal Registrations
 - Quarter Ago Total Revenue from Deal Registrations
 - Avg Quarter Ago Total Revenue from Deal Registrations

Usage Notes

The Associated Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Deal Registration Product Revenue History subject area helps you identify trends and tendencies around your deal registration line items. It enables you to create basic queries involving Deal Registration Product Revenue metrics using core dimension attributes. It can help you answer questions such as:

- What is the maximum revenue expected from a single product on a single deal registration?
- Considering only open deal registrations, what is the average revenue for each deal registration (as calculated from revenue records)?
- How many unique products are referred to on all deal registrations (irrespective of the approval status)?
- What are the top products for all open deal registrations: by total quantity, by total revenue, by occurrence, by average quantity for each deal registration, or by average revenue for each deal registration?
- List all open deal registrations that have at least one product revenue line item with either zero or null quantity or zero or null price.
- What were the top products a quarter ago: by quantity, by revenue, by occurrence, by average quantity per deal registration, or by average revenue for each deal registration?

Relationship Type

One-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Associated Contact
- Associated Customer
- Associated Opportunity
- Date (based on the Close Date of the Deal Registration)
- Deal Registration
- Deal Registration Product Revenue
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Product
- Product Category

Metrics

The subject area has the following metrics:

- Deal Registration Product Revenue Metrics
 - Deal Registration Product Revenue Custom Metrics:
 - Avg Indexed Currency
 - Avg Indexed Number

- Indexed Currency
- Indexed Number
- Number (#) of Products
- Number (#) of Products on Deal Registrations without Opportunities
- Number (#) of Products on Open Deal Registrations
- Average Number (Avg #) of Products on Deal Registrations without Opportunities
- Average Number (Avg #) of Products on Open Deal Registrations
- Avg Price
- Avg Quantity
- Avg Quarter Ago Total Revenue
- Avg Revenue
- Avg Total Quantity on Deal Registrations without Opportunities
- Avg Total Quantity on Open Deal Registrations
- Avg Total Revenue on Deal Registrations without Opportunities
- Avg Total Revenue on Open Deal Registrations
- Average Number (Avg #) of Products (Per Deal Registration)
- Quarter Ago Total Revenue
- Quarter Ago Total Revenue (000)
- Total Quantity
- Total Quantity (000)
- Total Quantity on Deal Registrations without Opportunities
- Total Quantity on Open Deal Registrations
- Total Revenue
- Total Revenue (000)
- Total Revenue on Deal Registrations without Opportunities
- Total Revenue on Deal Registrations without Opportunities (000)
- Total Revenue on Open Deal Registrations
- Total Revenue on Open Deal Registrations (000)
- Principal Partner Account

Usage Notes

None

Analyseemneområdet Historik: Forhandler

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af forhandlerhistorik med hensyn til serviceanmodninger og aktiviteter.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Forhandler
- Ejet af-bruger
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Forhandler
 - Tilpassede metrikker: Forhandler
 - Antal forhandlere
 - Antal serviceanmodninger (SA'er)
 - Antal aktiviteter
 - Antal åbne aktiviteter
 - Antal lukkede aktiviteter

Noter om anvendelse

Ingen

Event History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Business Purpose

An event can be any type of promotional or educational event that is attended by sales personnel or other professionals. From a company's perspective, the following are the event types:

- **Sales Representative Level.** Executed by a manager or one or more sales representatives.
- **Corporate or National Level.** A national training event or meeting targeted at a specific group of professionals.

You can plan events at the national level for either a specific product or period and then allocate resources by region, district, or sales representative. For example, pharmaceutical companies require metrics and information about medical events to align sales and marketing activities. From a compliance perspective, reports provide information to companies, so that companies can control their budgets and ensure that there is little or no deviation.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Date
- Event
- Invitees
- Owned By User
- Product
- Product Category

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Event Metrics
 - Number (#) of Events
 - Number (#) of Invitees
 - Budget Surplus/Shortfall
(Definition: The difference between the event budget and the event cost.)
 - Event Budget
The Event Budget metric comes from the dimension. When only the Event dimension is used the metric is the sum of the dimension field value. However, when other dimensions (particularly invitee) are used, the metric is calculated as the maximum of the dimension field value.
 - Event Cost
(Definition: The cost of the completed activities for all attendees associated with an Event.)

Usage Notes

If your company changes the display name for Event to a custom name, the custom name appears in your reports.

In releases earlier than Release 29, reports that included the Product Category and Events dimensions produced no results if there was no product associated to the event. This behavior has changed in Release 29 and Product Category is now independent of Event-Product associations.

Events with No Invitees

Events that have zero invitees are excluded from reports, except for one special case. The only way to have a zero invitee event appear in a report is to use the Event dimension only (do not add a second dimension) and do not include any metrics.

Household Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in the Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Business Purpose

The Household History Analytics subject area provides the ability to generate reports on households for the Contact dimension. This subject area enables advisors and their managers to answer questions, such as the following:

- Which clients belong to which households?
- How are the household assets in my book of business divided up among my clients?
- What are my top households by total asset value?

The Households History Analytics subject area also has a Portfolio dimension that can be used to report on information of associated portfolios of household contacts. Note that portfolio has only an indirect relationship with households (through contacts) and hence Portfolio dimension attributes can not be used directly to analyse the household metrics. You can combine household reports with portfolio reports to provide an enhanced client service by understanding clients as members of a household.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

Analytics

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Contact
- Household
- Household Contact

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Household Metrics
 - Total Household Assets
 - Total Household Assets
 - Average (Avg) Total Household Assets
 - Total Household Expenses
 - Total Household Expenses
 - Avg Total Household Expenses

- Total Household Income
 - Total Household Income
 - Avg Total Household Income
- Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities
 - Avg Total Household Liabilities
- Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth
 - Avg Total Household Net Worth
- Total Contact Assets
 - Total Assets
 - Avg Total Assets
- Total Contact Expenses
 - Total Expenses
 - Avg Total Expenses
- Total Contact Income
 - Total Income
 - Avg Total Income
- Total Contact Liabilities
 - Total Liabilities
 - Avg Total Liabilities
- Total Contact Net Worth
 - Total Net Worth
 - Avg Total Net Worth
- Household Custom Metrics
 - Number (#) of Rolled Up Contacts
 - Number (#) of Rolled Up Service Requests
 - Number (#) of Rolled Up Leads
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Contact Service Requests
 - Number (#) of Contact Leads
 - Number (#) of Households

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Lead Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the lead metrics by account, account territory, campaign, contact, date, lead, opportunity, owned by user, and principal partner account. This subject area contains record types that refer to metrics that analyze the lead quality, lead conversion, and revenues associated with leads.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign
- Lead

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Contact
- Date
- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Lead Metrics
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Leads

Analytics

- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of New Opportunities
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads
- Number (#) of Wins
- Average (Avg) Days to Convert Lead (Definition: The number of days between the lead-created date and lead-converted date divided by the number of leads that were converted to opportunities.)
- Avg Days to Followup Lead (Definition: The number of days to follow up on the lead divided by the number of leads.)
- Closed Revenue for Lead
- Expected Revenue for Lead
- Opportunity Revenue for Lead
- Projected Revenue

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

MDF Request Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Business Purpose

Market Development Funds (MDF) provide the brand owner with the ability to make marketing funds available to partners in a systematic way, so that partners sell the brand owner's products in specific geographical areas or market the brand. Through MDF Requests, partners request preapprovals of funding for marketing activities. When the brand owner approves the MDF request, partners can execute the activity and then submit an MDF claim to redeem the preapproved money that was spent.

Brand owners require metrics and information about MDF requests for each partner and quarter so that they can align marketing and channel sales. The MDF Request Historical Analytics subject area gives brand owners the required information to control their MDF budgets and ensure that funds are allocated to activities that have the maximum return on investment.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *Kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Principal Partner Account
- Campaign
- MDF Request
- Date
- Owned By User
- Approver

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- MDF Request Metrics
 - MDF Request Custom Metrics
 - MDF Request Metrics by Submitted Date
 - Number (#) of MDF Requests
 - Amount Requested
 - Average Amount Requested
 - Amount Pre-Approved
 - Average Amount Pre-Approved
 - Total Claim Amount Requested
 - Average Total Claim Amount Requested
 - Total Claim Amount Approved
 - Average Total Claim Amount Approved
 - Number (#) of MDF Requests
 - Amount Requested
 - Average Amount Requested
 - Amount Pre-Approved
 - Average Amount Pre-Approved
 - Quarter Ago Amount Requested
 - Average Quarter Ago Amount Requested
 - Quarter Ago Amount Pre-Approved
 - Average Quarter Ago Amount Pre-Approved
 - Total Claim Amount Requested

- Average Total Claim Amount Requested
- Total Claim Amount Approved
- Average Total Claim Amount Approved
- Quarter Ago Total Claim Amount Requested
- Average Quarter Ago Total Claim Amount Requested
- Quarter Ago Total Claim Amount Approved
- Average Quarter Ago Total Claim Amount Approved
- Number (#) of MDF Request Pending Approval
- Amount Requested Pending Approval
- Number (#) of Submitted MDF Requests
- Number (#) of Approved MDF Requests
- Number (#) of Reject MDF Requests
- Number (#) of Returned MDF Requests
- Number (#) of Cancelled MDF Requests
- Number (#) of Expired MDF Requests
- Number (#) of Submitted MDF Claims
- Number (#) of Approved MDF Claims
- Number (#) of Rejected MDF Claims
- Percentage (%) of MDF Requests Approved
- Percentage (%) of MDF Requests Expired
- Percentage (%) of MDF Requests Rejected
- Percentage (%) of MDF Requests Returned
- Number (#) of Days Pending Approval
- Number (#) of Days to Approval
- Average Number (Avg #) of Days Pending Approval
- Avg Number (#) of Days To Approval

Usage Notes

If your company changes the display name for MDF Requests to a custom name, the custom name appears in your reports.

Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts. This subject area is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the competitor account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports that show all the competitors for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts, opportunities that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the competitor account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Date
- Opportunity
- Opportunity Competitor
- Owned By User
- Primary Contact
- Relationship Contact

- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Opportunity Metrics by Open Date
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
 - Closed Revenue
 - Expected Revenue
 - Revenue
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Number (#) of Wins
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or the amount of revenue.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
 - Opportunity Loss Rate
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or amount of revenue.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The total number of win opportunities divided by the total number of won and lost opportunities.)

- Opportunity Loss Rate
- Quarter Ago Opportunity Revenue
- Quarter Ago Closed Revenue

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts. This subject area is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the partner account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports that show all the partners for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts, opportunities that do not have an association with at least one partner account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the partner account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory

- Campaign
- Date
- Opportunity
- Opportunity Partner
- Owned By User
- Primary Contact
- Relationship Contact
- Territory

Metrics

The list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Opportunity Metrics by Open Date
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
 - Closed Revenue
 - Expected Revenue
 - Revenue
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Number (#) of Wins
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the total number of won and lost opportunities.)
 - Opportunity Loss Rate
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Optys

Analytics

- Number (#) of Wins
- Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
- Avg Sales Cycle
- Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the total number of won and lost opportunities.)
- Opportunity Loss Rate
- Quarter Ago Opportunity Revenue
- Quarter Ago Closed Revenue

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighedskontakt

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand.

Forretningsformål

I dette emneområde kan du rapportere på alle kontakter, der er knyttet til en salgsmulighed, eller en kontakt, der er knyttet til flere salgsmuligheder. I andre salgsmulighedsemneområder kan du kun rapportere på en salgsmuligheds primære kontakt. Emneområdet har ingen metrikker.

Relationstype

Mange-til-mange

Dimensioner

Dette emneområde tilbyder følgende dimensioner:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Metrikker

Ingen.

Noter om anvendelse

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Kontakt
- Salgsmulighed

Opportunity Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunities by account, territory, campaign, contact, territory, owner, and date dimensions. This subject area consists of two or more fact tables and includes opportunity and quota metrics. Opportunity metrics are defined at the lowest level of detail in this subject area. So, you can analyze the metrics for all dimensions. However, quota metrics are at a higher level of detail and can be analyzed only by the following limited dimensions: Date (Month), Quota, and Owner.

Relationship Type

Multi-fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Primary Contact
- Principal Partner Account
- Quota

- Territory

Metrics

The list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Opportunity Metrics by Open Date
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
 - Closed Revenue
 - Expected Revenue
 - Revenue
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Number (#) of Wins
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
 - Opportunity Loss Rate
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Optys
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)

Analytics

- Opportunity Loss Rate
- Quarter Ago Opportunity Revenue
- Quarter Ago Closed Revenue
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Opportunities Reporting subject area and the Opportunity Historical Analytic subject area provide different metrics. Before selecting one of these subject areas, review the provided metrics in both to make sure you use the subject area that best suits your needs,

Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunity product revenues by account, account territory, partner, campaign, opportunity, opportunity product, owned by user, product, and product category. Because each recurring product-revenue record might have a different start date, this subject area is at the most granular level of detail and contains one row for each recurring product-revenue record within the opportunity. Given the high level of detail of this subject area, it provides the greatest flexibility to roll up data at any level of the supported dimensions. This subject area also contains the quota dimension and metrics, which allow you to report on both opportunity product revenue and quota metrics in the same report.

Relationship Type

Multi-fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

1464 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Date
- Opportunity
- Opportunity Product Revenue
- Owned By User
- Primary Contact

Analytics

- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Product
- Product Category
- Quota
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Product Revenues Metrics
 - Number (#) of Products
 - Average Number (Avg #) of Products
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunity Team Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the relationship between opportunities and opportunity teams. Use this subject area to query for team members involved in an opportunity. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-Many.

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Account

- Opportunity
- Opportunity Team
- Owned By User

Metrics

None.

Usage Notes

Data Visibility. If the Historical Subject Area settings you defined in your profile is Manager Visibility or Team Visibility, this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the opportunities for which you are either the owner or a team member. If the setting defined in your profile is Full Visibility, opportunities either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Analyseemneområdet Historik: Partner

Tilgængelighed

Dette emneområde er kun tilgængeligt i Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Forretningsformål

Dette emneområde muliggør analyse af partnerhistorik. Du kan analysere kundeemner, salgsmuligheder og omsætning efter partner og salgsområde.

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Partner
- Salgsområde
- Ejet af-bruger
- Dato

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet er følgende:

- Metrikker: Ejerpartner
 - Antal salgsmuligheder
 - Antal partnere med salgsmuligheder
 - Antal vundne
 - Gns. lukket-omsætning
 - Gns. dage til lukning af salgsmulighed (definition: antal dage til lukning af en salgsmulighed divideret med antallet af vundne).

- Lukket omsætning
- Lukket omsætning (000)
- Lukket omsætning til produkt
- Lukket omsætning til produkt (000)
- Produktomsætning (000)
- Antal kundeemner
- Antal arkiverede kundeemner
- Antal kvalificerede kundeemner
- Antal afviste kundeemner
- Antal kundeemner konverteret til salgsmuligheder (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Antal kundeemner, der resulterer i vundet salgsmulighed (definition: antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder og har salgsstadiet Lukket/Vundet).
- Antal kundeemner, der resulterer i mistet salgsmulighed
- Gns. dage til konvertering af kundeemne (definition: antal dage mellem kundeemnes oprettelsesdato og konverteringsdato divideret med antal kundeemner, der er konverteret til salgsmuligheder).
- Gns. dage til opfølgning på kundeemne
- Gns. potentiel omsætning
- Potential omsætning
- Potential omsætning (000)
- Antal partnere med kundeemner
- Tilpassede metrikker: Partner
- Antal partnere

Noter om anvendelse

Ingen

Pipeline Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The pipeline history subject area provides a monthly snapshot of all opportunities in Oracle CRM On Demand. Pipeline snapshots are taken daily during the nightly process, but the archiving process keeps only the latest pipeline snapshot for each month and purges the other snapshots. These pipeline snapshots are never deleted. During the full extract, transform and load (ETL) of data, these snapshots are backed up and fully restored. If companies change their fiscal calendar type, these historical snapshots will not be realigned with their new fiscal calendar definition. For companies with a custom fiscal calendar type, these historical snapshots can be reported only for the fiscal year definitions that are defined in Oracle CRM On Demand. Snapshots are taken of opportunities without a close date or of opportunities in which the close date is in the current quarter or in a future quarter.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Pipeline Snapshot Date
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Historical Pipeline Metrics
 - Revenue. This metric indicates the revenue from the opportunity.
 - Expected Revenue. This metric indicates the opportunity revenue multiplied by the probability of the opportunity.
 - Closed Revenue. This metric indicates the revenue of the closed/won opportunity. When the opportunity's status is Closed/Won, then the revenue and closed revenue have the same value.
 - Revenue (000). This metric indicates the revenue from the opportunity, in thousands.
 - Expected Revenue (000). This metric indicates the opportunity revenue multiplied by the probability of the opportunity, in thousands.
 - Closed Revenue (000). This metric indicates the revenue of the closed/won opportunity, in thousands. When the opportunity's status is Closed/Won, then the revenue and closed revenue have the same value.
 - Quarter Ago Opportunity Revenue. This metric indicates the value of the revenue from one quarter ago.
 - Quarter Ago Expected Revenue. This metric indicates the value of the expected revenue from one quarter ago.
 - Quarter Ago Closed Revenue. This metric indicates the value of the closed revenue from one quarter ago.
 - Quarter Ago Opportunity Revenue (000). This metric indicates the value of the revenue from one quarter ago, in thousands.
 - Quarter Ago Expected Revenue (000). This metric indicates the value of the expected revenue from one quarter ago, in thousands.
 - Quarter Ago Closed Revenue (000). This metric indicates the value of the closed revenue from one quarter ago, in thousands.
- Territory

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Portfolio Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in the Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze portfolio history, contacts, and products. Portfolio reports provide the capability to generate reports about portfolios for the following dimensions: Contact, Account, Product, Advisor, and Time. This report enables advisors and their managers to answer questions, such as the following:

- What financial products do clients own and what is their demographic profile?
- How much of my clients' assets are invested in which securities and asset classes?
- What is the size of assets in each advisor's book of business?
- What are the asset classes in each advisor's book of business?
- Who are my best clients by portfolio size and revenue?

This information allows you to analyze portfolios with respect to both clients and advisors.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Contact
- Date
- Institution
- Owned By User
- Portfolio
- Product

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Portfolio Metrics
 - Portfolio Custom Metrics
 - Number (#) of Portfolios
 - Total Asset Value
 - Loan Amount
 - Premium
 - Revenue
 - Face Value

- Credit Limit
- Average (Avg) Total Asset Value
- Avg Loan Amount
- Avg Premium
- Avg Revenue
- Avg Face Value
- Avg Credit Limit

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Portfolio dimension normally includes non-financial assets such as vehicles unless your administrator has specifically excluded such non-financial assets in Portfolio lists using the Exclude Vehicle / Asset Records from Portfolio Accounts option in the Company Profile page.

Product Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area enables you to analyze revenue metrics by product, account, user, opportunity, date, and territory dimensions. The level of detail of this subject area is slightly higher than the Opportunity-Product Reporting subject area, because it allows you to analyze opportunity revenues from the focus of the product dimension. This subject area bridges the analysis gap between the Opportunities Reporting subject area and Opportunity-Product Reporting subject area.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Products
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Product Revenue Metrics
 - Product Revenue Custom Metrics
 - Revenue
 - Product Expected Revenue

Analytics

- Product Closed Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Expected Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)
- Purchase Price
- Avg Purchase Price
- Avg Quantity
- Total Quantity
- Quarter Ago Product Revenue
- Quarter Ago Product Closed Revenue
- Quarter Ago Product Revenue (000)
- Quarter Ago Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Forecast Flag field in the Product dimension in this subject area is mapped to the Opportunity Revenue record type and if this field is selected with other Product fields (such as Product Name), only the product records that are associated to an Opportunity Product Revenue record appear in the report.

Quote Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand. The Quotes object must be provisioned by an administrator.

Business Purpose

Use this subject area to analyze quotes by account, date, opportunity, and owner dimensions.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

1476 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Account
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Quote

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Quote Custom Metrics
- Number (#) of Quotes

Usage Notes

None.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Field

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Opportunity
- Owned by User
- Quote

Sales Stage Historical Analytics Subject Area

The Sales Stage History has the following subject areas.

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows analyzing opportunities at different sales stages by account, opportunity, sales stage, and date dimensions. The sales stage history subject area represents event-based historical snapshots of opportunities and only available on the historical side. Because opportunities go through multiple sales stages, this subject area is denser than the opportunities subject area with as many records as number of opportunities times sales stages they went through.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Account
- Historical Sales Stage
- Opportunity

Metrics

The following is the complete list of metrics for this subject area:

- Sales Stage Metrics
 - Avg Days in Stage

Analytics

- Number of (#) of Days in Stage
- Number of (#) of Opportunities
- Fallout
- Fallout Ratio

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Within the Opportunity dimension is a folder for Owned by User. Although this folder is hierarchically under the Opportunity dimension, the Owned by User folder is its own dimension. Each dimension is related to a table in the database. When a report draws from more than one table, the measures in the report are used to relate the tables.

To illustrate this effect, consider these examples where the owner of Opportunity_A has changed from one sales stage to another:

Example 1 You select only fields from the Opportunity dimension.

Result 1: All opportunities are in the report.

Example 2: You select only fields from the Owned by User folder.

Result 2: All users are in the report, whether or not they own any records.

Example 3: You select fields from both the Opportunity dimension and the Owned by User folder.

Result 3: The report shows multiple rows for Opportunity_A; one row for each owner it had at the various sales stages.

Service Request Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze service request history, accounts, and assets. This subject area provides the ability to analyze service requests by account, contact, service request, user, partner, opportunity, and date dimensions. It helps you to measure and analyze important performance metrics of the customer service request organization, including how long service requests have been open and the average duration to close them. Using these service request performance metrics can help your company to improve customer satisfaction, employee productivity, and reduce operational costs.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Indekseret dato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Indekseret dato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Asset

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset

Analytics

- Contact
- Date
- Dealer
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Product
- Service Request
- Vehicle

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Service Request Metrics
 - Service Request Metrics by Close Date
 - Number (#) of Cancelled SRs (Close Date)
 - Number (#) of Closed Service Requests (SRs) (Close Date)
 - Average (Avg) Days to Close SRs (Close Date)
 - Avg Minutes to Close SRs (Close Date)
 - Service Request Custom Metrics
 - Number (#) of SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Avg Open SR Age
 - Avg Days to Close SR
 - Avg Open SR Age (Minutes)
 - Avg Minutes to Close SRs

Usage Notes

The custom fields in the Vehicle dimension are shared between the Vehicle record type and the Asset record type. The Vehicle record type has two sets of custom fields: one set that is shared with the Asset record type and appears in the Vehicle dimension, and one set that is exclusive to the Vehicle record type only. The

custom fields that are exclusive to the Vehicle record type are not available in any reports. When adding custom fields to the Vehicle record type make sure that any fields that you want to appear in reports are added to the shared Asset-Vehicle custom fields and not to the Vehicle-only custom fields.

The Account, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Use the Opportunity dimension to analyze metrics and attributes in the opportunity to service request relationship.

Shared Address Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area enables you to report on shared addresses and their associations with accounts, contacts, and their related metrics. Using this subject area, you can report on the accounts and contacts that are attached to or share the same address.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Shared Address

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Shared Address Picklist Fields
 - Indexed Picklist 1
 - Indexed Picklist 2
 - Indexed Picklist 3
 - Indexed Picklist 4
 - Indexed Picklist 5
 - Validated Status
- Shipping Address (Extended)
 - Address 1
 - Address 2
 - Address 3
 - City
 - Country
 - PO Box/Sorting Code
 - Province

- State
- Zip/Post Code
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts and Contacts
- Number (#) of Contacts

Usage Notes

None

Solutions Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

In this subject area, you can analyze solutions by product, product category, service request, and expiration date dimensions, as well as the relationship between solutions and their associated service requests. You can also analyze important solution and related service requests metrics that help your company to evaluate the status and effectiveness of solutions.

Relationship Type

Many-to-Many

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Expiration Date
- Product
- Product Category
- Service Request
- Solution

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Solution Custom Metrics

- Average (Avg) Indexed Currency 0
- Average (Avg) Indexed Number 0
- Indexed Currency 0
- Indexed Number 0
- Number (#) of Solutions
- Number (#) of Approved Solutions
- Number (#) of Published Solutions
- Number (#) of Obsolete Solutions
- Number (#) of SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Closed SRs

Usage Notes

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filter Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Product
- Service Request
- Solution

Usage Notes

The Service Request dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Business Purpose

Special pricing requests allow partners and brand owners to execute a set of business processes, by which a partner asks the brand owner for a lower price on a product (for various reasons, such as a response to a competitive deal or general downward price trends).

This subject area provides you with the ability to perform historical analysis and report on special pricing requests and special pricing products, so you can assess partner performance. You can use metrics and information, such as authorized price reductions for each product, partner, and quarter to measure discount effectiveness and product performance in the channel.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Date (based on the Special Pricing Request Start Date)
- Deal Registration
- End Customer
- Last Approved By
- Opportunity

- Owned By User
- Principal Partner Account
- Product
- Product Category
- Special Pricing Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Special Pricing Product Metrics
 - Special Pricing Product Metrics by Authorized Date
 - Number (#) of Special Pricing Requests (Authorized Date)
 - Amount Authorized (Authorized Date)
 - Amount Authorized (Authorized Date) (000)
 - Amount Requested (Authorized Date)
 - Amount Requested (Authorized Date) (000)
 - Avg Amount Authorized (Authorized Date)
 - Avg Amount Requested (Authorized Date)
 - Avg Quantity (Authorized Date)
 - Quantity (Authorized Date)
 - Special Pricing Product Metrics by Submitted Date
 - Number (#) of Special Pricing Requests (Submitted Date)
 - Amount Authorized (Submitted Date)
 - Amount Authorized (Submitted Date) (000)
 - Amount Requested (Submitted Date)
 - Amount Requested (Submitted Date) (000)
 - Avg Amount Authorized (Submitted Date)
 - Avg Amount Requested (Submitted Date)
 - Avg Quantity (Submitted Date)
 - Quantity (Submitted Date)
- Number (#) of Special Pricing Requests
- Amount Authorized
- Amount Authorized (000)
- Amount Requested

Analytics

- Amount Requested (000)
- Avg Amount Authorized
- Avg Amount Requested
- Avg Authorized Cost
- Avg Authorized Discount Percent
- Avg MSRP (Manufacturer's Suggested Retail Price)
- Avg Purchase Cost
- Avg Quantity
- Avg Requested Cost
- Avg Requested Discount Percent
- Avg Requested Resale Price
- Avg Suggested Resale Price
- Quantity
- Quarter Ago Amount Authorized
- Quarter Ago Amount Authorized (000)
- Quarter Ago Amount Requested
- Quarter Ago Amount Requested (000)
- Quarter Ago Quantity

Usage Notes

None

Analyseemneområdet Analyse af sporing af anvendelse

Tilgængelighed

Dette emneområde er tilgængeligt i alle udgaver af Oracle CRM On Demand. Adgang til emneområdet kræver privilegiet Sporing af anvendelse. Administratorbrugerrollen tildeles som standard dette privilegium.

Forretningsformål

Dette emneområde gør det muligt for brugere med privilegiet Sporing af anvendelse at analysere anvendelsen af Oracle CRM On Demand inden for dit firma. Firmaer kan analysere anvendelsen af følgende applikationsområder i Oracle CRM On Demand:

- Anvendelse af applikation
- Brugertilegnelse

- Opsætning og konfiguration

Relationstype

Simpel

Dimensioner

Dette emneområde har følgende dimensioner:

- Indhold
- Dato
- Objekttype
- Bruger
- Historik: Brugerlogon

Metrikker

Den komplette liste over metrikker til emneområdet og de felter, som de lagres til, er følgende:

I følgende tabel vises præstationsmetrikker i Analytics. Disse metrikker repræsenterer forespørgslers præstation.

Metrik	Bruger	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal anmodninger	Ja	Ja	Ja	Antal anmodninger efter rapportnavn og instrumentbrætnavn efter uge. Hvis en rapport også er tilgængelig på et instrumentbræt, afspejler antallet af anmodninger til rapporten kun de anmodninger, hvor den blev kørt som en rapport. Da et instrumentbræt ofte indeholder mere end én rapport, medtages anmodninger, der er kørt i et instrumentbræt, ikke i det antal, der beregnes til rapporter.
Antal gange fejlet	Ja	Ja	Ja	Antal gange, som anmodninger fejlede efter rapport og instrumentbrætnavne efter uge.
Gns. responstid (s)	Ja	Ja	Ja	Gennemsnitlig responstid (i sekunder) til anmodninger.

Analytics

I følgende tabel vises metrikker for anvendelse i applikation i Oracle CRM On Demand. Disse metrikker repræsenterer anvendelsen af forskellige applikationsobjekttyper, heriblandt hvor mange poster blev oprettet, opdateret og slettet. *Ja* i tabellen angiver, at metrikken er tilgængelig til feltet.

Metrik	Brug er	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal poster oprettet	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er oprettet efter objekt efter bruger efter måned
Antal poster opdateret	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er opdateret efter objekt efter bruger efter måned
Antal poster slettet	Ja	Ja	Ja	Antal poster, der er slettet efter objekt efter bruger efter måned

I følgende tabel vises præstationsmetrikker for sidevisning i Oracle CRM On Demand.

Metrik	Brug er	Dato (uge)	Objekttype	Beskrivelse
Antal anmodninger	Ja	Ja	Ja	Antal anmodninger efter side efter uge
Gns. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Gennemsnitlig responstid (i millisekunder) til sidevisninger
Maks. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Maksimum responstid (i millisekunder) til sidevisninger
Min. responstid (ms)	Ja	Ja	Ja	Minimum responstid (i millisekunder) til sidevisninger

BEMÆRK: Værdierne Maks. responstid og Min. responstid er kun tilgængelige til sidevisningsposter, som er indlæst, efter denne funktion blev tilgængelig. Sidevisningsposter, der er indlæst i Oracle CRM On Demand release 25 og ælder har NULL værdier, da disse data ikke blev registreret i de releases.

I følgende tabel vises opsætnings- og konfigurationsmetrikker. Disse metrikker er et snapshot af den seneste opsætning og konfiguration af Oracle CRM On Demand, som den var på tidspunktet for en gradvis opfriskning af data om sporing af anvendelse. Opsætnings- og konfigurationsmetrikkerne er entydige, da de ikke indsamles på noget dimensionsniveau.

Metrik	Beskrivelse
Antal administratorer	Antal administratorer, som er tildelt en hvilken som helst af følgende privilegier: Håndter firma, Håndter firma - Definer valutaer, Håndter firma - Nulstil alle adgangskoder, Håndter temaer, Håndter indhold, Håndter indhold - Håndter vedhæftninger og detaljesidebilleder, Håndter bøger, Håndter salgsområder, Håndter brugere, Håndter roller og adgang,

	Håndter brugere og adgang - Håndter delegerede brugere
Antal tildelingsregler	Antal tildelingsregler, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal bøger	Antal bøger, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal valutaer	Antal valutaer, der er aktiveret i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede felter	Antal tilpassede felter, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede objekter	Antal tilpassede felter, der er ibrugtaget i Oracle CRM On Demand
Antal tilpassede faner	Antal tilpassede webfaner, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal grupper	Antal grupper, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand
Antal sprog	Antal sprog, der er aktiveret i Oracle CRM On Demand
Antal produkter	Antal produkter, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal salgsprocesser	Antal salgsprocesser, der er defineret i Oracle CRM On Demand
Antal salgsområder	Antal salgsområder, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand
Antal webapletter	Antal webapletter, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal weblinks	Antal weblinks, der er brugt i Oracle CRM On Demand
Antal arbejdsgange	Antal arbejdsgange, der er konfigureret i Oracle CRM On Demand

I følgende tabel vises metrikkerne for brugertilegnelse. Disse metrikker giver firmaer mulighed for at overvåge og analysere brugertilegnelsen af Oracle CRM On Demand-applikationen. *Ja* i tabellen angiver, at metrikken er tilgængelig til feltet.

Metrik	Bruger	Dato (måned)	Beskrivelse
Antal aktive brugere	Nej	Ja	Antal aktive brugere, der findes i applikationen
Antal dage siden sidste logon	Ja	Nej	Antal dage siden brugerens sidste logon
Antal delegerede brugere	Nej	Ja	Antal delegerede brugere, der findes i den måned
Antal licenser	Nej	Nej	Antal licenser, der er defineret i firmaprofilen

Antal samlede logon	Ja	Ja	Antal gange, som en bruger loggede på i løbet af en given måned. Hvis en bruger logger på tre gange på en dag, tælles det som 3 logon og føjes til den aktuelle måneds værdi.
Antal entydige logon	Ja	Ja	Antal entydige gange, som en bruger loggede på i løbet af en given måned. Hvis en bruger logger på tre gange på en dag, tælles det som 1 entydigt logon og føjes til den aktuelle måneds værdi.
Antal ikke-gennemførte logon	Ja	Ja	Antal ikke-gennemførte logon efter bruger efter måned
% logget på	Nej	Ja	Antal brugere, der loggede på i den måned, divideret med antallet af aktive brugere.
Gns. månedlig frekvens for logon	Nej	Ja	Antal entydige logon for en given måned divideret med antallet af brugere, der loggede på i den måned.

Noter om anvendelse

Dette emne indeholder noter om anvendelse.

Om data om sporing af anvendelse

Data om sporing af anvendelse i data warehouse opfriskes ugentlig fra oplysninger i Oracle CRM On Demand-applikationsdata. Opfriskning af data om sporing af anvendelse sker i weekender og følger ikke den natlige, gradvise opfriskning for resten af dataene.

Metrikker for sporing af anvendelse genberegnes kun for indeværende måned og forrige måneds data genberegnes ikke, medmindre ugen går til slutningen af måneden. Når f.eks. den gradvise opfriskning kører fredag d. 28. maj 2010, genberegnes metrikken for sporing af anvendelse for hele maj måned begyndende den 1. maj 2010. Når den gradvise opfriskning kører fredag d. 4. juni 2010, genberegnes sporingsmetrikkerne for både maj og juni, da den pågældende uge strak sig over maj og juni.

1494 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Metrikker for sporing af anvendelse opsummeres efter kalendermåneder. Selv om det er muligt at analysere disse metrikker efter et firmas regnskabskalendere, justers de ikke med regnskabskalenderen for firmaer med ikke-standardkalendere. Der kan være nogen ujævnhed i definitionen af en regnskabskalender, især hvis du bruger en 4-4-5- eller 5-4-4-kalender eller en tilpasset kalender, hvor to kalendermåneder starter i én regnskabsperiode eller ingen kalendermåneder starter i en regnskabsperiode. I sådanne situationer kan sporingsmetrikkerne være opjusteret eller mangle til en given regnskabsperiode.

De fleste data om sporing af anvendelse indsamles på ugeniveau. Nogle brugertilegnelsesmetrikker indsamles ikke på ugeniveau. Alle opsætnings- og konfigurationsmetrikker indsamles ikke på ugeniveau. Da data om sporing af anvendelse indsamles på ugeniveau, kan de aggregeres efter måned, kvartal og år. Imidlertid giver det muligvis ingen resultater, hvis kørsel foretages på niveauer, der ligger lavere end ugeniveauet.

Om brugers logonhistorik

Data om brugers logonhistorik, der er ældre end 90 dage, slettes fortløbende fra Oracle CRM On Demand-applikationen. Funktionen Sporing af anvendelse kan således understøtte maksimalt 90 dages brugertilegnelsesmetrikker, når Oracle CRM On Demand-applikationen først opgraderes til denne release. Historikdata om brugertilegnelse bevares imidlertid i data warehouse for at understøtte historisk tendensanalyse af brugertilegnelsesmetrikker i Oracle CRM On Demand Analytics. Dataene bevares indtil den næste fulde opfriskning, også efter data er slettet fra Oracle CRM On Demand.

Metrikker for sporing af anvendelse

Metrikker for sporing af anvendelse indsamles efter ugekalender. Hvis du bruger en ikke-standardkalender, så som 5-4-4, 4-4-5 eller en tilpasset regnskabskalender, er det muligt, at en regnskabsmåned eller et regnskabskvartal har flere eller færre uger sammenlignet med andre regnskabsmåneder eller -kvarterer. Dine metrikker kan således forekomme lettere forhøjet eller reduceret til en given måned eller et givet kvartal. Denne virkemåde er forventelig, i tilfælde hvor firmaets metrikker ikke er fuldt ud justeret med dets definitioner af regnskabskalender, når de analyseres efter regnskabskalendermåneder og -kvarterer.

Indholdsdimension

Indholdsdimensionen er fælles for både præstationsmetrikker i Analytics og præstationsmetrikker for sidevisning.

For at rapportere på præstationsmetrikker i Analytics skal du bruge feltet Indholdskategori til at filtrere for følgende betingelse:

Indholdskategori = Analytics

For at rapportere på præstationsmetrikker for sidevisning skal du bruge feltet Indholdskategori til at filtrere for følgende betingelse:

Indholdskategori = Sidevisning

Når præstationsmetrikker for sidevisning analyseres, er kun følgende indholdsdimensioner tilgængelige: Indholdskategori og Indholdsnavn. Til præstation for sidevisninger repræsenterer værdien Indholdsnavn titlen på skærmbilledet. Til Analytics-præstation repræsenterer værdien Indholdsnavn rapport- eller instrumentbrætnavnet.

Brug feltet Indholdsdetaljer i indholdsdimensionen for at få vist stien til rapporterne i din analyse. Indholdsdetaljer vises kun, når indholdskategorien er sat til Analyse og til indhold med indholdstypen Delt rapport/personlig rapport. Formatet til rapportstierne er følgende:

- Sti til en brugers personlige mappe:

`/users/<User Login>`

Eksempel:

`/users/analyticsrto10#admin`

- Sti til firmas delte mappe:

`/shared/Company_<number>_Shared_Folder`

Eksempel:

`/shared/Company_9999_Shared_Folder`

- En integreret rapportsti har følgende suffiks:

`/_Emb`

Præstationsmetrikker i Analytics

Du kan ikke kombinere præstationsmetrikker i Analytics med nogen andre metrikker. Du kan ikke kombinere præstationsmetrikker for sidevisning med nogen andre metrikker. Disse to præstationsrelaterede metrikker lagres med forskellige detaljeniveauer, som er forskellige fra hinanden og fra alle andre metrikker. Præstationsmetrikker i Analytics indsamles på indholds-, bruger- og ugeniveau. Disse metrikker indsamles, hver gang hver rapport udføres af bruger, og de opsummeres på ugeniveau. Den gennemsnitlige responstid måles i sekunder.

I modsætning hertil indsamles præstationsmetrikker for sidevisning på dags- og ugeniveau. Disse metrikker indsamles, hver gang hver side vises, og de opsummeres på ugeniveau. Den gennemsnitlige responstid måles i millisekunder.

Præstationsmetrikker i Analytics kan rapportere metrikker efter individuelle brugere. Præstation for sidevisning er imidlertid kun på firmaniveau. De fleste sidevisninger har en titel, men til sidevisninger med manglende titler rapporteres præstationsmetrikken som *Andre*. Præstationsmetrikker i Analytics inkluderes til fælles og personlige instrumentbrætter, men inkluderes ikke til dynamiske forespørgsler. Indholdsnavne til både sidevisning og Analytics viser metrikker, der er baseret på firmaets standardsprog og standardobjektnavngivning. De understøtter ikke brugersprog eller objektomdøbning.

Begrænsninger i brugers logonhistorik

Dimensionen Historik: Brugerlogon angiver kilden til brugerlogon, så som interaktiv, webtjenester, mobil osv. Denne dimension har følgende begrænsninger:

- De eneste metrikker, der kan anvendes med Historik: Brugerlogon er følgende metrikkerne for brugertilegnelse.
 - Antal samlede logon
 - Antal ikke-gennemførte logon
- Kun den indeværende måneds data opdateres af en gradvis opfriskning.
- Historikdata for Logontype-kolonnerne opdateres ikke via en gradvis opfriskning.

BEMÆRK: Logontype-værdierne er kun tilgængelige til brugerlogonposter, der er indlæst, efter denne funktion blev tilgængelig. Historikposter over brugerlogon, der er indlæst i Oracle CRM On Demand release 29 og ældre har NULL værdier, da disse data ikke blev registreret i de releases.

Account Contacts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and contacts. You can use it to report on all contacts associated with an account or a contact that is shared by multiple accounts. You cannot use this subject area to report on accounts that are not associated with any contact, or to report on contacts that are not linked to an account. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact

Metrics

None

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Optimized Custom Fields

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. The first five optimized fields of each field type of selected record types are available. Optimized custom fields are in folders where the name ends with Optimized Custom Fields or Optimized Custom Metrics, such as Account Optimized Custom Fields and Opportunity Optimized Custom Metrics. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving

object in the Account History subject area. The following record types have optimized custom fields and metrics, and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

- Account
- Contact

Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Account Revenue Analytics subject area provides the ability to track account revenues by product, category, territory, and user.

Relationship Type

Multi-Fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Revenue
- Account Territory
- Campaign
- Owned By User
- Product
- Product Category
- Quota

Optimized Filtering Fields

This subject area has fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words *Code* or *UTC*. For example, the Account dimension has an Account Type field. There is also an Account Type Code field, which is the optimized version of the Account Type field. Similarly, there is an Indexed Date UTC field, which is the optimized version of the Indexed Date field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For more information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields](#) (se "Brug af optimerede filtreringsfelter" på side 1186). The following dimensions in this subject area have optimized filtering fields:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Revenue Metrics:
 - Account Revenue Custom Metrics
 - Number (#) of Products

Analytics

- Average Number (Avg #) of Products
- Quota Metrics:
 - Quota Value

Usage Notes

For more information about account revenue capabilities, see [Forecasts Reporting subject area](#) (se "Rapporteringsemneområdet Prognoser" på side 1136). In the Forecast subject area, you can combine forecast, quota, and account revenues into a single, queried report. Quota folder dimensions and metrics can be combined only with Owned by User folder dimensions and metrics.

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides a summary view of the operating metrics for a company's accounts. The account record type is the record type that you want to analyze. You can use this subject area to answer basis questions about account performance: Which companies have the highest number of service requests? Which companies have the largest number of opportunities? This subject area allows you to group and roll up these metrics at any level by account, account territory, and date dimensions. For a deeper analysis involving other business areas, you must use other subject areas.

Relationship Type

Summary

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
-------------	-------------------------------

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Date Created
- Owned By User
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Revenue
 - Revenue (000)
 - Average (Avg) Revenue
 - Closed Revenue
 - Closed Revenue (000)
 - Average (Avg) Closed Revenue
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
 - Potential Revenue
 - Average (Avg) Potential Revenue
 - Revenue
 - Product Revenue (000)
 - Product Closed Revenue
 - Product Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Number (#) of Service Request (SRs)
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Average (Avg) Open SR Age
 - Average (Avg) Days to Close SR
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)

- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to report on the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the competitor dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. It allows you to create reports that show all the competitors for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts, accounts that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the competitor account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Competitor
- Campaign
- Date Created
- Owned By User
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

This subject area has fields that are optimized for reducing the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words *Code* or *UTC*. For example, the Account dimension has an Account Type field. There is also an Account Type Code field, which is the optimized version of the Account Type field. Similarly, there is a Last Call Date UTC field, which is the optimized version of the Last Call field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For more information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields](#) (se "Brug af optimerede filtreringsfelter" på side 1186). The following dimensions in this subject area have optimized filtering fields:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Revenue
 - Revenue (000)
 - Average (Avg) Revenue
 - Closed Revenue
 - Closed Revenue (000)
 - Average (Avg) Closed Revenue
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
 - Potential Revenue
 - Average (Avg) Potential Revenue
 - Revenue
 - Product Revenue (000)
 - Product Closed Revenue
 - Product Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Contacts
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Wins

Analytics

- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and partner accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the partner dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports that show all the partners for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and partner accounts, the accounts that do not have an association with at least one partner account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the partner account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role

- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Account
- Account Partner
- Campaign
- Date Created
- Owned By User
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Revenue
 - Revenue (000)
 - Average (Avg) Revenue
 - Closed Revenue
 - Closed Revenue (000)
 - Average (Avg) Closed Revenue
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
 - Potential Revenue
 - Average (Avg) Potential Revenue

- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Product Closed Revenue (000)
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and related accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the related account dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports that show all the related accounts for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and related accounts, accounts that do not have an association with at least one related account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the related account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Date Created
- Owned By User
- Related Account
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet *Kontotype*. Der er også et felt af typen *Kode* for *kontotype*, som er den optimerede version af feltet *Kontotype*. På lignende vis er der et felt af typen *Sidste kontaktdato UTC*, som er den optimerede version af feltet *Sidste kontaktdato*. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics

Analytics

- Account Custom Metrics
- Revenue
- Revenue (000)
- Average (Avg) Revenue
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Average (Avg) Closed Revenue
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Potential Revenue
- Average (Avg) Potential Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Product Closed Revenue (000)
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads

- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Activities Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze a set of activity metrics by activity, account, opportunity, lead, campaign, contact, service request, and date dimensions. Because this subject area represents every activity event and interaction in connection with these record types, this subject area is at the lowest level of detail, which means the activity fact table that determines this subject area might be the largest. This subject area allows you to roll up and analyze activity metrics, using the largest set of dimensions. This subject area is a multi-fact subject, which allows the reporting of user quotas in relation to activity metrics.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Campaign
- Contact
- Lead
- Opportunity
- Service Request
- Quota

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Campaign
- Contact

- Lead
- Opportunity
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Activity Metrics
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Open Activities
 - Number (#) of Accounts with Activities
 - Number (#) of Closed Activities
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

The Account, Activity, Contact and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze advanced custom objects.

Advanced Custom Objects area is a specialized subject area that allows the reporting of the one-to-many and many-to-one relationship between Custom Objects 4 through 25 and prebuilt objects, including Custom Objects 1,2, and 3. Because the Advanced Custom Objects area unites the reporting of all objects under a single subject area, it is necessary to include a determining metric for the report to help it choose a relationship path among the objects included in the report. Whenever two or more dimensions are in a report, Oracle CRM On Demand analytics requires a metric to relate the dimensions. If the report does not include a metric, Oracle CRM On Demand analytics chooses one randomly. The reporting of the many-to-many relationship is not possible using this subject area because it is not directly supported by Oracle CRM On Demand for Custom Objects 4 through 25.

The many-to-many relationship is implemented for Custom Objects 1,2, and 3 and account, contact, service request, and opportunity in Analytics. Hence, it is possible to report on the one-to-many relationship only

between Custom Objects 1,2, and 3 and these objects. It is not possible to report on the one-to-many relationship between Custom Objects 1,2, and 3 and activities, assets, leads, and products.

Relationship Type

Federated

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity

- Allocation
- Campaign
- Claim
- Contact
- Coverage
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Custom Object 04
- Custom Object 05
- Custom Object 06
- Custom Object 07
- Custom Object 08
- Custom Object 09
- Custom Object 10
- Custom Object 11
- Custom Object 12
- Custom Object 13
- Custom Object 14
- Custom Object 15
- Custom Object 16
- Custom Object 17
- Custom Object 18
- Custom Object 19
- Custom Object 20
- Custom Object 21
- Custom Object 22
- Custom Object 23
- Custom Object 24
- Custom Object 25
- Damage
- Financial Account
- Financial Account Holder

Analytics

- Financial Account Holding
- Financial Plan
- Financial Product
- Financial Transaction
- Household
- Insurance Property
- Inventory Period
- Involved Party
- Lead
- Opportunity
- Partner
- Policy
- Policy Holder
- Portfolio
- Product
- Sample Inventory
- Sample Transaction
- Service Request
- Solution
- Transaction Item

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Allocation
- Campaign
- Claim

- Contact
- Coverage
- Custom Objects 1-25
- Damage
- Financial Account
- Financial Account Holder
- Financial Account Holding
- Financial Plan
- Financial Product
- Financial Transaction
- Insurance Property
- Inventory Period
- Involved Party
- Lead
- Opportunity
- Policy
- Policy Holder
- Sample Inventory
- Sample Transaction
- Service Request
- Solution

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Number (#) of Accounts
- Activity Metrics
 - Number (#) of Accounts with Activities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Closed Activities
 - Number (#) of Open Activities
- Allocation Metrics

Analytics

- Number (#) of Allocation
- Average Maximum Quantity (Avg MaxQty) Allocation
- Average Maximum Quantity (Avg MaxQty) Call
- Average (Avg) Order By
- Sum Maximum Quantity (MaxQty) Allocation
- Sum Maximum Quantity (MaxQty) Call
- Sum Order By
- Campaign Metrics
 - Number (#) of Accounts for Campaign
 - Number (#) of Campaigns
 - Number (#) of Campaigns Active
 - Number (#) of Campaigns Completed
 - Number (#) of Campaigns Planned
 - Number (#) of Contacts for Campaign
 - Number (#) of Leads for Campaign
 - Number (#) of Opportunities for Campaign
 - Number (#) of Wins for Campaign
 - Percentage (%) of Budget (Definition: The cost multiplied by 100, then divided by the budgeted cost.)
 - Percentage (%) of Lead Target Achieved (Definition: The number of leads multiplied by 100, then divided by the lead target.)
 - Percentage (%) of Revenue Target Achieved (Definition: The closed revenue multiplied by 100, then divided by the revenue target.)
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
 - Average (Avg) Closed Revenue for Campaign
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
 - Average (Avg) Cost Per Closed Sale (Definition: The average cost divided by the number of wins.)
 - Average (Avg) Cost Per Lead (Definition: The average cost divided by the number of leads.)
 - Closed Revenue for Campaign
 - Cost per Closed Sale (Definition: The cost divided by the number of wins.)
 - Cost per Lead (Definition: The cost divided by the number of leads.)
 - Lead Conversion Rate for Campaign
 - Opportunity Revenue for Campaign
 - Opportunity Win Rate for Campaign
 - Return On Investment (ROI)

- Claim Metrics
 - Claim Custom Metrics
 - Number (#) of Claims
 - Average (Avg) Amount of Liability
 - Average (Avg) Amount of Loss
 - Average (Avg) Employee Injured Number
 - Average (Avg) People Injured Number
 - Sum Amount of Liability
 - Sum Amount of Loss
 - Sum Employee Injured Number
 - Sum People Injured Number
- Contact Metrics
 - Contact Custom Metrics
 - Number (#) of Contacts
- Coverage Metrics
 - Coverage Custom Metrics
 - Number (#) of Coverages
 - Average (Avg) Deductible
 - Average (Avg) Individual Limit
 - Average (Avg) Insured Amount
 - Average (Avg) Total Limit
 - Sum Deductible
 - Sum Individual Limit
 - Sum Insured Amount
 - Sum Total Limit
- Custom Object 1-25 Metrics
 - Custom Object 1-25 Custom Metrics
 - Number (#) of Custom Objects 1-25
- Damage Metrics
 - Damage Custom Metrics

Analytics

- Number (#) of Damages
- Average (Avg) Estimate Amount
- Average (Avg) Property Number
- Sum Estimate Amount
- Sum Property Number
- Financial Account Metrics
 - Financial Account Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Accounts
 - Average (Avg) Balance
 - Sum Balance
- Financial Account Holder Metrics
 - Financial Account Holder Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Account Holders
- Financial Account Holding Metrics
 - Financial Account Holder Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Account Holdings
 - Average (Avg) Performance
 - Average (Avg) Purchase Price
 - Average (Avg) Quantity
 - Average (Avg) Value
 - Sum Performance
 - Sum Purchase Price
 - Sum Quantity
 - Sum Value
- Financial Plan Metrics
 - Financial Plan Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Plans
- Financial Product Metrics
 - Financial Product Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Products
 - Average (Avg) Current Price
 - Sum Current Price
- Financial Transaction Metrics

- Financial Transaction Custom Metrics
 - Number (#) of Financial Transactions
 - Average (Avg) Quantity
 - Average (Avg) Transaction Price
 - Average (Avg) Value
 - Sum Quantity
 - Sum Transaction Price
 - Sum Value

- Household Metrics
 - Household Custom Metrics
 - Total Contact Assets
 - Average (Avg) Total Assets
 - Average (Avg) Total Assets (000)
 - Total Assets
 - Total Assets (000)
 - Total Contact Expenses
 - Average (Avg) Total Expenses
 - Average (Avg) Total Expenses (000)
 - Total Expenses
 - Total Expenses (000)
 - Total Contact Income
 - Average (Avg) Total Income
 - Average (Avg) Total Income (000)
 - Total Income
 - Total Income (000)
 - Total Contact Liabilities
 - Average (Avg) Total Liabilities
 - Average (Avg) Total Liabilities (000)
 - Total Liabilities
 - Total Liabilities (000)
 - Total Contact Net Worth
 - Average (Avg) Total Net Worth

Analytics

- Average (Avg) Total Net Worth (000)
- Total Net Worth
- Total Net Worth (000)
- Total Household Assets
 - Average (Avg) Total Household Assets
 - Average (Avg) Total Household Assets (000)
 - Total Household Assets
 - Total Household Assets (000)
- Total Household Expenses
 - Average (Avg) Total Household Expenses
 - Average (Avg) Total Household Expenses (000)
 - Total Household Expenses
 - Total Household Expenses (000)
- Total Household Income
 - Average (Avg) Total Household Income
 - Average (Avg) Total Household Income (000)
 - Total Household Income
 - Total Household Income (000)
- Total Household Liabilities
 - Average (Avg) Total Household Liabilities
 - Average (Avg) Total Household Liabilities (000)
 - Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities (000)
- Total Household Net Worth
 - Average (Avg) Total Household Net Worth
 - Average (Avg) Total Household Net Worth (000)
 - Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth (000)
- Number (#) of Contact Leads
- Number (#) of Contact Service Requests
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Households
- Number (#) of Rolled Up Contacts

- Number (#) of Rolled Up Leads
- Number (#) of Rolled Up Service Requests

- Insurance Property Metrics
 - Insurance Property Custom Metrics
 - Number (#) of Insurance Properties
 - Average (Avg) Amount
 - Average (Avg) Sequence
 - Sum Amount
 - Sum Sequence
- Inventory Period Metrics
 - Inventory Period Custom Metrics
 - Number (#) of Inventory Period
- Involved Party Metrics
 - Involved Party Custom Metrics
 - Number (#) of Involved Parties
- Lead Metrics
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
 - Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
 - Number (#) of New Opportunities
 - Number (#) of Qualified Leads
 - Number (#) of Rejected Leads
 - Number (#) of Wins
 - Closed Revenue for Lead
 - Expected Revenue for Lead
 - Opportunity Revenue for Lead
- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Number (#) of Closed Opportunities

Analytics

- Number (#) of Open Opportunities
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Average (Avg) Number (#) of Days in Stage
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Expected Revenue
- Expected Revenue (000)
- Revenue
- Revenue (000)
- Partner Metrics
 - Partner Custom Metrics
 - Number (#) of Partners
- Policy Metrics
 - Policy Custom Metrics
 - Number (#) of Policies
 - Average (Avg) Face Amount
 - Average (Avg) Modal Premium
 - Average (Avg) Total Premium
 - Sum Face Amount
 - Sum Modal Premium
 - Sum Total Premium
- Policy Holder Metrics
 - Policy Holder Custom Metrics
 - Number (#) of Policy Holders
 - Average (Avg) Holder Percentage
 - Sum Holder Percentage
- Portfolio Metrics
 - Portfolio Custom Metrics
 - Number (#) of Portfolios
 - Average (Avg) Credit Limit
 - Average (Avg) Face Value
 - Average (Avg) Loan Amount

- Average (Avg) Premium
- Average (Avg) Revenue
- Average (Avg) Total Asset Value
- Credit Limit
- Face Value
- Loan Amount
- Premium
- Revenue
- Total Asset Value
- Sample Inventory Metrics
 - Sample Inventory Custom Metrics
 - Number (#) of Sample Inventory
 - Average (Avg) Last Physical Count
 - Average (Avg) Opening Balance
 - Average (Avg) Physical Count
 - Average (Avg) System Count
 - Sum Last Physical Count
 - Sum Opening Balance
 - Sum Physical Count
 - Sum System Count
- Sample Transaction Metrics
 - Sample Transaction Custom Metrics
 - Number (#) of Sample Transaction
 - Average (Avg) Packages Received
 - Average (Avg) Packages Sent
 - Sum Packages Received
 - Sum Packages Sent
- Service Request Metrics
 - Service Request Custom Metrics
 - Number (#) of Cancelled SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Pending SRs

Analytics

- Number (#) of SRs
- Average (Avg) Days to Close SR
- Average (Avg) Open SR Age
- Solution Metrics
 - Solution Custom Metrics
 - Number (#) of Approved Solutions
 - Number (#) of Obsolete Solutions
 - Number (#) of Published Solutions
 - Number (#) of Solutions
- Transaction Item Metrics
 - Transaction Item Custom Metrics
 - Number (#) of Transaction Item
 - Average (Avg) Line Number
 - Average (Avg) Quantity
 - Average (Avg) Shipped Quantity
 - Sum Line Number
 - Sum Quantity
 - Sum Shipped Quantity

Usage Notes

The Portfolio dimension normally includes non-financial assets such as vehicles unless your administrator has specifically excluded such non-financial assets in Portfolio lists using the Exclude Vehicle / Asset Records from Portfolio Accounts option in the Company Profile page.

Reports with no results can occur due to several reasons. One reason is the lack of a metric in the report. Your report must contain at least one metric.

You can also get a report with no results if you are using two custom objects that are not directly linked to each other. For example, if an Account object is directly associated to Custom Object 4 and Custom Object 5, then you can report on the association between Account and Custom Object 4 as well as the association between Account and Custom Object 5. However, you cannot report on the combined association among Account, Custom Object 4, and Custom Object 5 unless there is a direct association between Custom Object 4 and Custom Object 5 defined in the application.

Taking this example further, if an Account object is directly associated to Custom Object 4 and Custom Object 4 is directly associated to Custom Object 5, then you can report on the association between Account and Custom Object 4 as well as the association between Custom Object 4 and Custom Object 5. However, the combined association between Account, Custom Object 4, and Custom Object 5 cannot be reported on unless there is a direct association between Account and Custom Object 5 as defined in the application.

The Account, Activity, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Portfolio dimension is not mapped to Custom Objects 16-20. It is mapped to Custom Objects 1-15 and Custom Objects 21-25.

Associated Object Custom Fields

An associated object's custom fields are not available for use in reports in the Advanced Custom Objects reporting subject area. For example, if you create a field for a custom object as a related field of another custom object, then the new field is not available under the main object folder in the Advanced Custom Objects reporting subject area. However, the new field remains available in the related object's folder.

Advanced Custom Object Subject Area and the Financials and Insurance Objects

The Advanced Custom Objects subject area enables you to report on all the attributes and metrics of the objects that exist in the subject area. It also enables you to report on the associations between these objects. However, for any given pair of objects, only one association is supported in this subject area. For example:

- The FinancialAccount object can be a child object of an account, a branch, and a financial Institution. However, only the account object association can be reported.
- The FinancialAccount object can be a child object of a contact and an advisor. However, only the contact object association can be reported.
- The Policy object can be a child object of an account, an agency, and a carrier. However, only the account object association can be reported.
- The Policy object can be a child object of a contact, an agent, and a carrier underwriter. However, only the account object association can be reported.

The association between the financial objects and custom objects 1-25 and the association between the insurance objects and custom objects 1-25 are not available for reporting from the Advanced Custom Object subject area.

Field Formats

In the financial, insurance, and sample dimensions, the currency and date fields are preformatted. Other field types in those dimensions, such as integer and percentage, are not preformatted. You can apply custom formats to these fields. This formatting approach affects the following dimensions and metrics:

- Allocation
- Allocation Metrics
- Claim
- Claim Metrics
- Coverage
- Coverage Metrics
- Damage
- Damage Metrics
- Financial Account

Analytics

- Financial Account Metrics
- Financial Account Holder
- Financial Account Holder Metrics
- Financial Account Holding
- Financial Account Holding Metrics
- Financial Plan
- Financial Plan Metrics
- Financial Product
- Financial Product Metrics
- Financial Transaction
- Financial Transaction Metrics
- Insurance Property
- Insurance Property Metrics
- Involved Party
- Involved Party Metrics
- Inventory Period
- Inventory Period Metrics
- Policy
- Policy Metrics
- Policy Holder
- Policy Holder Metrics
- Sample Inventory
- Sample Inventory Metrics
- Sample Transaction
- Sample Transaction Metrics
- Transaction Item
- Transaction Item Metrics

Assessments Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

1530 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Business Purpose

This subject area provides real-time analytics of the assessment usage and results. You can get full visibility to assessment completion, scoring, and interaction on the other related dimensions, such as activities, contacts, and accounts.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account

Analytics

- Activity
- Assessment
- Business Plan
- Contact
- Date Last Modified
- Date Started
- Lead
- Objective
- Opportunity
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Contact
- Lead
- Opportunity
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Assessment Metrics
 - Answers
 - Number (#) of Criteria Answers
 - Answer Completed
 - Answer Not Completed
 - Criteria

- Number (#) of Script Criteria
- Average Number (Avg #) of Script Criteria
- Average (Avg) Criteria Score
- Criteria Score
- Maximum (Max) Criteria Score
- Minimum (Min) Criteria Score
- Script
 - Number (#) of Times Script Used
 - Percentage (%) Completed
 - Actual Script Score
 - Average (Avg) Actual Script Score
 - Average (Avg) Threshold Script Score
 - Maximum (Max) Actual Script Score
 - Minimum (Min) Actual Script Score
 - Threshold Script Score
- Assessment ID

Usage Notes

You can use the Assessment metrics only with the Assessments dimension. If some assessment metrics are deleted, then previously completed assessments do not reflect the deletion, and the results might appear to be inaccurate. You must include at least one metric for reports when you are using this subject area. If you do not want the metric to appear, then you can hide it.

Within the Assessments dimension are folders for Answer and Criteria. The fields within those folders do not have any intersections with the metrics and thus do not produce any values.

The Activity and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Assets Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze asset metrics by account, asset, product and user dimensions. It allows you to track assets and products that were sold to a customer or company. This is one of the few

subject areas where the visibility to the asset records is based on the visibility of the associated account records.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Asset

- Owned By User
- Product

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Asset

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Asset Metrics
 - Number (#) of Assets
 - Average Number (Avg #) of Assets

Usage Notes

You can analyze the Asset metrics by the Owned By User dimension. The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Business Planning Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to look at accounts, contacts, opportunities, and products within the context of business plans, objectives, plan types, periods, revenue goals, and units of measure. It also provides the ability to review actual performance compared to goals and objectives established within business plans. Results can be combined with queries from other subject areas for comparing the results with the target goals.

Relationship Type

One to many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Book
- Business Plan
- Contact

- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Lead
- Objective
- Opportunity
- Period
- Plan Account
- Plan Contact
- Plan Opportunity
- Principal Partner Account
- Product
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Contact
- Lead
- Opportunity
- Service Request

Metrics

The list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
- Activity Metrics
- Business Plan Metrics

Analytics

- Contact Metrics
- Custom Object 1 Metrics
- Custom Object 2 Metrics
- Custom Object 3 Metrics
- Lead Metrics
- Objective Metrics
- Opportunity Metrics
- Partner Metrics
- Period Metrics
- Plan Account Metrics
- Plan Contact Metrics
- Plan Opportunity Metrics
- Service Request Metrics

Usage Notes

This subject area has multiple dimensions, but you must use care not to mix dimensions indiscriminately. Not all combinations of dimensions yield useful results. The following list shows the driving-object dimension in bold font and which dimensions can be combined with it to produce valid results.

- **Account:** Objective, Plan Account
- **Activity:** Business Plan, Objective
- **Business Plan:** Activity, Objective, Partner, Period, Plan Account, Plan Contact, Plan Opportunity, Product
- **Contact:** Objective, Plan Contact
- **Lead:** Objective
- **Objective:** Account, Activity, Business Plan, Contact, Lead, Period, Product, Service Request
- **Opportunity:** Objective, Plan Opportunity
- **Partner:** Business Plan
- **Period:** Business Plan, Objective
- **Plan Account:** Account, Business Plan
- **Plan Contact:** Business Plan, Contact
- **Plan Opportunity:** Business Plan, Opportunity
- **Product:** Business Plan, Plan Contact
- **Service Request:** Objective

Note: When mixing dimensions in a report make sure to include metrics from these dimensions so that Oracle CRM On Demand can make the correct joins. For example, if the driving dimension is Objective and you want

to use some Contact fields, then you must also include an objective metric in your query. You can suppress the printing of the metric, but it must be in the query.

The Book dimension enables you to analyze metrics and related attributes of accounts and contacts at any level of the book hierarchy.

The Activity and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Campaigns Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area enables the comprehensive analysis of campaigns by campaign, user, and date dimensions. It allows you to analyze campaign results, performance, and return on investment (ROI). It also contains metrics to help you to solve problems in achieving campaign goals and optimizing future campaigns.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Campaign
- Date
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

This subject area has fields that are optimized for reducing the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words *Code* or *UTC*. For example, the Campaign dimension has the Campaign Type field. There is also a Campaign Type Code field, which is the optimized version of the Campaign Type field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For more information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields](#) (se "Brug af optimerede filtreringsfelter" på side 1186). The following dimension in this subject area has optimized filtering fields:

- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Campaign Metrics
 - Number (#) of Campaigns
 - Number (#) of Campaigns Planned
 - Number (#) of Campaigns Active
 - Number (#) of Campaigns Completed
 - Number (#) of Accounts for Campaign
 - Number (#) of Contacts for Campaign

- Number (#) of Leads for Campaign
- Number (#) of Opportunities for Campaign
- Number (#) of Wins for Campaign
- Percentage (%) of Budget (Definition: The cost multiplied by 100, then divided by the budgeted cost.)
- Percentage (%) of Lead Target Achieved (Definition: The number of leads multiplied by 100, then divided by the lead target.)
- Percentage (%) of Revenue Target Achieved (Definition: The closed revenue multiplied by 100, then divided by the revenue target.)
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
- Cost per Closed Sale (Definition: The cost divided by the number of wins.)
- Average (Avg) Cost Per Closed Sale (Definition: The average cost divided by the number of wins.)
- Cost per Lead (Definition: The cost divided by the number of leads.)
- Average (Avg) Cost Per Lead (Definition: The average cost divided by the number of leads.)
- Lead Conversion Rate for Campaign
- Closed Revenue for Campaign
- Opportunity Revenue for Campaign
- Average (Avg) Closed Revenue for Campaign
- Opportunity Win Rate for Campaign
- ROI

Usage Notes

None

Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Contact Relationship Reporting subject area provides the ability to analyze contact relationships. You can analyze contact relationships by account, contact, and related contact. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Owned By User
- Related Contact

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet

Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Contact

Metrics

None

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Contact Relationships subject area reports on the many-to-many relationships between the relationships of contacts with other contacts. You cannot use it to report on the many-to-many relationships between accounts and contacts. For many-to-many relationships between accounts and contacts, use the [Account Contact History Analytic subject area](#) (se "[Analyseemneområdet Historik: Kontokontakt](#)" på side 980).

Contacts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

You can use this subject area to report on contact metrics by contact, account, campaign, owned by user, and date dimensions. The level of detail for this subject area is one row for each contact created in Oracle CRM On Demand. This subject area allows you to quickly answer questions such as the following: Who are the top ten employees with the largest contacts? Which accounts do not have any contacts? Which are the largest campaigns by contacts?

Relationship Type

Simple Multi-fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*.

Analytics

Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Contact
- Date Created
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for

1544 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Contact Metrics
 - Contact Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Number (#) of Contacts

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

- Custom Object 1 and Accounts
- Custom Object 2 and Accounts
- Custom Object 3 and Accounts

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to analyze the many-to-many relationship between accounts and Custom Objects 1, 2, and 3. The account subject area is replicated and added with the Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. Often companies redesign Custom Objects 1, 2, and 3 and want to report on these redesigned objects with accounts. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and Custom Objects 1, 2, and 3, the accounts that do not have an association with at least one instance of Custom Objects 1, 2, and 3 cannot be reported using these subject areas.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Custom Object
- Date Created
- Owned By User

- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

- Account Metrics
 - Account Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Revenue
 - Revenue (000)
 - Average (Avg) Revenue
 - Closed Revenue
 - Closed Revenue (000)
 - Average (Avg) Closed Revenue
 - Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
 - Number (#) of Accounts
 - Number (#) of Accounts with Opportunities
 - Number (#) of Contacts

Analytics

- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

- Custom Object 1 and Contacts
- Custom Object 2 and Contacts
- Custom Object 3 and Contacts

Availability

These subject areas are available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to analyze the many-to-many relationship between contacts and Custom Objects 1, 2, and 3. The contact subject area is replicated and added with the Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. Often companies redesign Custom Objects 1, 2, and 3 and want to report on these redesigned objects with contacts. Because this subject area represents the many-to-many relationship between contacts and Custom Objects 1, 2, and 3, contacts that do not have an association with at least one instance of Custom Objects 1, 2, and 3 cannot be reported using these subject areas.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Contact
- Custom Object
- Date Created
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Contact
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

- Contact Metrics
 - Contact Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Number (#) of Contacts

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

- Custom Object 1 and Opportunities
- Custom Object 2 and Opportunities
- Custom Object 3 and Opportunities

Availability

These subject areas are available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and Custom Objects 1, 2, and 3. The opportunities subject area is replicated and added with the Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. Often companies redesign Custom Objects 1, 2, and 3 and want to report on these redesigned objects with opportunities. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and Custom Objects 1, 2, and 3, the opportunities that do not have an association with at least one instance of Custom Objects 1, 2, and 3 cannot be reported using these subject areas.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

- Custom Object
- Account
- Campaign
- Close Date
- Date Opened
- Opportunity
- Owned By User
- Primary Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Contact
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

- Opportunity Metrics

- Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
- Revenue
- Expected Revenue
- Closed Revenue
- Revenue (000)
- Expected Revenue (000)
- Closed Revenue (000)
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Open Opportunities
- Number (#) of Closed Opportunities
- Number (#) of Wins
- Average Number (Avg #) of Days in Stage

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

- Custom Object 1 and Service Requests
- Custom Object 2 and Service Requests
- Custom Object 3 and Service Requests

Availability

These subject areas are available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to analyze the many-to-many relationship between service requests and Custom Objects 1, 2, and 3. The service requests subject area is replicated and added with the Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. Often companies redesign Custom Objects 1, 2, and 3 and want to report on these redesigned objects with service requests. Because this subject area represents the many-to-many

relationship between opportunities and Custom Objects 1, 2, and 3, the service requests that do not have an association with at least one instance of Custom Objects 1, 2, and 3 cannot be reported using these subject areas.

Relationship Type

Many-to-Many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

- Account
- Contact

- Custom Object
- Date Closed
- Date Opened
- Owned By User
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Contact
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

- Service Request Metrics
 - Service Request Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Number (#) of Service Requests (SRs)
 - Number (#) of Open SRs
 - Number (#) of Closed SRs
 - Number (#) of Pending SRs
 - Number (#) of Cancelled SRs

- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR

Usage Notes

The Account, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3

Availability

These subject areas are available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to report on Custom Objects 1, 2, and 3 metrics by account, activity, campaign, contact, lead, opportunity, service request, partner, date, and Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. They offer the ability to analyze Custom Objects 1, 2, and 3 metrics by various related objects. The reporting of Custom Objects 1, 2, and 3 is currently available only in real time. When analyzing Custom Objects 1, 2, and 3, use only these subject areas.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
-------------	-------------------------------

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

- Account
- Activity
- Campaign
- Contact
- Created Date
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Partner (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Campaign
- Contact
- Custom Object 1
- Custom Object 2
- Custom Object 3
- Lead
- Opportunity
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

- Custom Object Metrics
 - Custom Object Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Number (#) of Custom Objects

Usage Notes

The Account, Activity, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Events Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

Use this subject area to report on event and related dimensions, such as account, date, invitees, lead, opportunity, owned by user, product category, and product.

Relationship Type

One to Many

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date
- Event
- Invitees
- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Product
- Product Category

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Event Metrics
 - Number (#) of Accounts for Event
 - Number (#) of Events
 - Number (#) of Invitees
(Definition: Number of active invitees not having a deleted status.)
 - Number (#) of Leads for Event
 - Number (#) of Opportunities for Event

- Budget Surplus/Shortfall

(Definition: The difference between the event budget and the event cost.)

- Event Budget

The Event Budget metric comes from the dimension. When only the Event dimension is used the metric is the sum of the dimension field value. However, when other dimensions (particularly invitee) are used, the metric is calculated as the budget amount divided by number of invitees.

- Event Cost

(Definition: The per attendee cost of an event, which is the total cost of the activities for all active attendees associated with a completed event, divided by the number of attendees.)

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Date
- Event

Usage Notes

The Event dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Events with No Invitees

Events that have zero invitees are excluded from reports, except for one special case. The only way to have a zero invitee event appear in a report is to use the Event dimension only (do not add a second dimension) and do not include any metrics.

Conversely, if you construct a report that uses dimensions other than the Events dimension (for example, Lead and Invitees), the rows in the report are the intersection of the Events dimension and the selected dimensions. The only rows in the report are rows that exist in all three dimensions.

Forecasts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to report on the data generated by the Oracle CRM On Demand Forecast Module. It also allows you to compare the forecasting summary with the latest real-time opportunity data by account, territory, user, opportunity, product, date, and user quota dimensions. You can create a performance report for a sales team, showing the pipeline coverage, quota attainment, and forecast accuracy. It also allows sales managers to monitor the performance of individual team members, using the user hierarchy.

Relationship Type

Multi-Fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Revenue (see Note 1)
- Account Territory
- Book
- Close Date (see Note 2)
- Contact
- Forecast
- Forecast Date (see Note 3)
- Opportunity (see Note 4)
- Opportunity Product Revenue (see Note 4)
- Owned By User
- Product
- Product Category
- Quota

Note 1: You cannot combine the Account Revenue dimension with the Opportunity or the Opportunity Product dimensions.

Note 2: For quotas, the close date is the first day of the month for the quota period. For forecasts, the close date is the closed date for the opportunities that are in the forecast snapshots. For opportunities, the closed date is the closed date for the opportunity.

Note 3: The forecast date is the date when the forecast was run. An opportunity can be in multiple forecasts.

Note 4: Opportunity and Opportunity Product Revenue can be associated only with the Opportunity and Opportunity Product Revenue metrics.

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af

feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Contact
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Revenue Metrics
 - Number (#) of Products
 - Average Number (Avg #) of Products
- Forecast Metrics
 - My Account Revenues
 - My Account Revenue
 - My Contact Revenues
 - My Contact Revenue
 - My Opportunities
 - My Opportunity Revenue
 - My Product Revenues
 - My Product Revenue
 - My Products
 - Closed Quantity
 - Closed Revenue
 - Expected Revenue
 - Forecasted Quantity
 - Pipeline Quantity
 - Team Summary
 - Forecast
 - Closed Revenue
 - Pipeline
 - Best Case
 - Team Product Summary

Analytics

- Closed Quantity
- Forecasted Quantity
- Pipeline Quantity
- Closed Revenue
- Expected Revenue
- Closed Revenue
- Pipeline
- Forecast
- Expected Revenue
- Best Case
- Quota Metrics
 - Quota Value
- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Revenue (000)
 - Expected Revenue (000)
 - Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Closed Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Opportunity Product Revenue Metrics
 - Number (#) of Products
 - Average Number (Avg #) of Products

Usage Notes

The following restrictions apply:

- **Multi-Fact.** Because the Forecasts subject area is a Multi-Fact subject area, you must ensure there is only one metric as part of a report.
- **Book dimension.** The book dimension and hierarchy allow you to group data records into books. But the data that you can see is still governed by your visibility mode in Analytics. It works only with account, account revenue, opportunity, and opportunity-product.
- **Hierarchies.** All hierarchies are limited to eight levels.
- **Revenue Split.** When the revenue split feature is configured (see Setting Up Your Company Profile and Global Defaults), the forecast summary reflects the split, but the real-time opportunity metrics do not.
- **Quota Metrics.** Comparing quota metrics to other metrics is only valid at the month level and user level.
- **Forecast summary custom fields.** These fields are not available for reporting. The forecast summary generated by Oracle CRM On Demand contains rolled-up totals. Therefore, the forecast metrics in your report make sense only if you view the data by user. Viewing the forecast metrics without the user causes the value to appear incorrect.
- **Opportunity and multiple forecasts.** The same opportunity can appear in multiple forecasts. Therefore, forecast metrics must be viewed by a specific date, using the filtered-metric mechanism. Without doing this, the forecast metrics might appear incorrect.
- **Forecast and user quota metrics.** The data for revenues is the same as the forecast summary date, so all opportunities appear to be on the first day of the month. The user quota is also set for a monthly period and appears on the first day of the month. For this reason, reports that include forecast and user quota metrics make sense only if the data is aggregated for the month or at a higher level.
- **User quota metrics.** Visibility to user quota metrics is controlled using the Manager visibility regardless of the user's visibility. Hence, it is not possible for users who are not company administrators to report user quotas along with opportunity metrics when their visibility is set to Team visibility.
- **User's percentile ranking.** You cannot build a user's percentile ranking without having access to all the underlying data.
- **Calendar month and multiple forecasts.** Each calendar month can have multiple forecasts. So, a report showing the total forecast metrics must be qualified by a specific forecast date.
- **Quota and Revenue.** If your report showing the user quota and real-time opportunity revenue does not show the expected results, then it could be because there are no records that have opportunity closed dates in the same period as the quota records.
- **Monthly Forecast.** Your monthly forecast summary totals are already rolled up. So, a total for all users gives incorrect results. If you want to obtain the total this way, you must use the revenue metrics from the My Revenues folder.
- **Analytics Manager Visibility.** Use Analytics Manager Visibility if the forecast includes only people who report to you.
- **Analytics Team Visibility.** Use the Analytics Team Visibility if those people in the forecast are part of your team. If the people in the forecast are neither in your team, nor reporting to you, then the opportunity and opportunity product view does not match the forecast summary.
- **Forecast metrics.** The forecast metrics must reference a specific forecast. Use the FILTER metric function to reference the metrics by forecast date and forecast type. For example, use the FILTER metric function

to obtain the forecast value for a specific forecast date, such as Sep 16, 2009. Because there are multiple forecast types, add a further filter to get only the values for Opportunity Revenue Forecast. For example:

```
FILTER ("Forecast Metrics". "Forecast Revenue" USING ("Forecast Date.Date = date '2009-09-16' AND Forecast. "Forecast Type" = ' Opportunity Revenue Forecast' ))
```

Using the FILTER metric function is not the same as adding a filter to the report. If you add a report filter to the filter by Forecast Date and Forecast Type, you do not get any values for the user quota or real-time revenue. If you have multiple quotas defined for each user, you must use the FILTER metric function to reference the specific quota value. For example:

```
FILTER("Quota Metric". "Quota Value" USING (Quota. "Quota Name" = ' Sales' ))
```

In this example, the FILTER metric function obtains the quota value for a specific quota name (Sales). Without this filter metric, you get only the total value of all the quotas.

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level. The Book dimension enables you to analyze metrics and related attributes of accounts and contacts at any level of the book hierarchy.

Households Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available only in the Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Business Purpose

The Households Reporting subject area provides the ability to generate reports on households for the Contact dimension. This subject area enables advisors and their managers to answer questions, such as the following:

- Which of my clients belong to which households?
- How are the household assets in my book of business divided among my clients?
- What are my top households by total asset value?

The Households Reporting subject area also has a Portfolio dimension that can be used to report on information of associated portfolios of household contacts. The Portfolio dimension has an indirect relationship with Households (through Contacts) and so the Portfolio dimension attributes can not be used directly to analyze the household metrics. You can combine household reports with portfolio reports to provide an enhanced client service by understanding clients as members of a household.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

1566 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- Contact
- Household
- Household Contact
- Portfolio

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Household Metrics
 - Total Household Assets
 - Total Household Assets
 - Total Household Assets (000)
 - Average (Avg) Total Household Assets
 - Average (Avg) Total Household Assets (000)
 - Total Household Expenses
 - Total Household Expenses
 - Total Household Expenses (000)
 - Average (Avg) Total Household Expenses
 - Average (Avg) Total Household Expenses (000)
 - Total Household Income
 - Total Household Income
 - Total Household Income (000)
 - Average (Avg) Total Household Income
 - Average (Avg) Total Household Income (000)
 - Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities (000)
 - Average (Avg) Total Household Liabilities
 - Average (Avg) Total Household Liabilities (000)
 - Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth (000)
 - Average (Avg) Total Household Net Worth
 - Average (Avg) Total Household Net Worth (000)

- Total Contact Assets
 - Total Assets
 - Total Assets (000)
 - Average (Avg) Total Assets
 - Average (Avg) Total Assets (000)
- Total Contact Expenses
 - Total Expenses
 - Total Expenses (000)
 - Average (Avg) Total Expenses
 - Average (Avg) Total Expenses (000)
- Total Contact Income
 - Total Income
 - Total Income (000)
 - Average (Avg) Total Income
 - Average (Avg) Total Income (000)
- Total Contact Liabilities
 - Total Liabilities
 - Total Liabilities (000)
 - Average (Avg) Total Liabilities
 - Average (Avg) Total Liabilities (000)
- Total Contact Net Worth
 - Total Net Worth
 - Total Net Worth (000)
 - Average (Avg) Total Net Worth
 - Average (Avg) Total Net Worth (000)
- Household Custom Metrics
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
- Number (#) of Rolled Up Contacts
- Number (#) of Rolled Up Service Requests
- Number (#) of Rolled Up Leads

- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Contact Service Requests
- Number (#) of Contact Leads
- Number (#) of Households

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Portfolio dimension normally includes non-financial assets such as vehicles unless your administrator has specifically excluded such non-financial assets in Portfolio lists using the Exclude Vehicle / Asset Records from Portfolio Accounts option in the Company Profile page.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

This subject area has fields that are optimized for reducing the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words *Code* or *UTC*. For example, the Contact dimension has a Contact Type field. There is also a Contact Type Code field, which is the optimized version of the Contact Type field. Similarly, there is a Created Date UTC field, which is the optimized version of the Created Date field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For more information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields](#) (se "Brug af optimerede filtreringsfelter" på side 1186). The following dimension in this subject area has optimized filtering fields:

- Contact

Leads Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze lead metrics by account, account territory, campaign, contact, date, lead, opportunity, owned by user, and principal partner account. This subject area contains metrics to analyze lead quality, lead conversion, and revenues associated with leads.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Contact
- Date
- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign

Analytics

- Contact
- Lead
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Lead Metrics
 - Account Territory Hierarchy
 - Top Level Territory Name
 - Level 8 Territory Name
 - Level 7 Territory Name
 - Level 6 Territory Name
 - Level 5 Territory Name
 - Level 4 Territory Name
 - Level 3 Territory Name
 - Level 2 Territory Name
 - Level 1 Territory Name
 - Number (#) of Leads
 - Number (#) of Qualified Leads
 - Number (#) of Rejected Leads
 - Number (#) of Archived Leads
 - Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
 - Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
 - Number (#) of New Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Closed Revenue for Lead
 - Expected Revenue for Lead
 - Opportunity Revenue for Lead

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunities Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunities by account, territory, campaign, contact, territory, owner, and date dimensions. This subject area is a multi-fact subject area that includes opportunity and quota metrics. Opportunity metrics are defined at the most granular level in this subject area, and hence, can be analyzed by every possible dimension. However, Quota metrics are at less granular level and can be analyzed only by limited dimensions including Date (Month), Quota, Owner.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Close Date
- Date Opened
- Opportunity
- Owned By User
- Primary Contact
- Principal Partner Account
- Quota
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Contact
- Opportunity

Metrics

The following are the key metrics in this subject area:

- Revenue (Expected and Closed)
- Number (#) of Opportunities (Open and Closed)
- Number (#) of Wins
- Quota amounts

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Revenue (000)
 - Expected Revenue (000)
 - Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Closed Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

Because quota metrics are not defined at the Opportunity dimension level, these metrics are displayed as empty cells when Opportunity dimension attributes are on the report.

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Opportunities Reporting subject area and the Opportunity Historical Analytic subject area provide different metrics. Before selecting one of these subject areas, review the provided metrics in both to make sure you use the subject area that best suits your needs,

Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts. This subject area is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the competitor account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports to show all the competitors for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts, the opportunities that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the competitor account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
-------------	-------------------------------

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Close Date
- Date Closed
- Opportunity
- Opportunity Competitor
- Owned By User
- Primary Contact
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet

Analytics

Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Contact
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Revenue (000)
 - Expected Revenue (000)
 - Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Closed Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts. It is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the partner account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports that show all the partners for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts, the opportunities that do not have an association with at least one partner account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the partner account relationship that are available for reporting include the following:

- Primary Contact
- Role
- Reverse Role
- Start Date
- End Date
- Strengths
- Weaknesses
- Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Close Date
- Date Opened
- Opportunity
- Opportunity Partner
- Owned By User
- Primary Contact
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af

feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Contact
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Metrics
 - Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Revenue (000)
 - Expected Revenue (000)
 - Closed Revenue (000)
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Closed Opportunities
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunity Contacts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

You can use this subject area to report on all contacts associated with an opportunity or a contact that is associated with multiple opportunities. In other opportunity subject areas, you can report only on an opportunity's primary contact. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-Many

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Contact
- Opportunity

Metrics

None.

Usage Notes

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Contact
- Opportunity

Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunity product revenues by account, account territory, campaign, opportunity, opportunity product, owned by user, product, and product category. Because each recurring product revenue record might have a different start date, the level of detail for this subject area is at the lowest level and contains one row for each recurring product revenue record within the opportunity. Given the level of detail for this subject area, it provides the utmost flexibility to roll up data at any level of the supported dimensions. This subject area also contains the quota dimension and metrics, which allow you to report both opportunity product revenue and quota metrics in the same report.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Opportunity
- Opportunity Product Revenue
- Owned By User
- Primary Contact
- Product
- Product Category
- Quota

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Campaign
- Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Opportunity Product Revenue Metrics

- Number (#) of Products
- Average (Avg) Number (#) of Products
- Quota Metrics
 - Quota Value

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Reports made with this subject area include a summary revenue record row for each revenue record displayed in the report. If you do not want the summary revenue record rows included in the report, then either add the Product Name field to the report or use the [Opportunity History Analytic subject area](#) (see "[Analyseemneområdet Historik: Salgsmulighed](#)" på side 1034).

Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the relationship between opportunities and opportunity teams. Use this subject area to query for team members involved in an opportunity. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-Many.

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Account
- Opportunity
- Opportunity Team
- Owned By User

Metrics

None.

Usage Notes

Data Visibility. This subject area always uses the Team Visibility mode, regardless of which settings you defined in your profile. For that reason, you can always report on all the opportunities where you are either the owner or a team member.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Orders Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

Use this subject area to analyze orders by account, contact, date, opportunity, owner, and product dimensions.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Date
- Opportunity
- Order
- Owned By User
- Product

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Number (#) of Orders
- Order Items Quantity

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Contact
- Opportunity
- Order
- Owned By User
- Product

Usage Notes

This subject area has multiple dimensions, but you must take care not to mix dimensions indiscriminately. Not all combinations of dimensions and metrics yield useful results.

- The metric 'Number (#) of Orders' applies only to the Order dimension which can be rolled up by direct relationship (Account, Contact, Date, Opportunity, and Owner dimensions) but not by the Product dimension, because there is no direct relationship between the Product and Order dimensions.

- The Product dimension is only associated with Order Item, you can still report Product with Order details through the Order dimension.

Partners Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Business Purpose

The Partners Reporting subject area provides the ability to analyze partners and measure important performance metrics, including the number of qualified leads and total revenue in the opportunity pipeline.

Relationship Type

Summary

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Date Created
- Owned By User
- Partner
- Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Partner Metrics
- Partner Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
- Number (#) of Partners
- Number (#) of Archived Leads

Analytics

- Number (#) of Cancelled Service Requests (SRs)
- Number (#) of Closed Opportunities
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity
- Number (#) of Open Opportunities
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads
- Number (#) of SRs
- Number (#) of Wins
- Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Average (Avg) Days to Close SR
- Average (Avg) Open SR Age
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Closed Revenue for Lead
- Expected Revenue for Lead
- Opportunity Revenue for Lead
- Revenue
- Revenue (000)

Usage Notes

The previous metrics are based on the Principal Partner Account of Leads, Opportunities, and Service Requests.

Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

1590 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

Business Purpose

This subject area provides the information required by various roles in a pharmaceutical organization to better understand physicians, refine content, and deliver the right message to the right person at the right time. For example, a marketing manager can analyze detailing trends, collateral performance, and responses from various segments. With this information, the manager can revise collateral or segment the customer base again, and then target customers accordingly. A sales manager can analyze the detailing trends, looking for good and bad performers in a territory, and so coach the team, as needed.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Contact
- Message Response
- Messaging Plan
- Messaging Plan Item
- Product

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Activity
- Contact

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Account Metrics
 - Number (#) of Accounts
- Activity Metrics
 - Number (#) of Accounts with Activities
 - Number (#) of Activities
 - Number (#) of Closed Activities
 - Number (#) of Open Activities
- Contact Metrics
 - Contact Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number

- Indexed Currency
- Indexed Number
- Number (#) of Contacts
- Message Response Metrics
 - Messaging Response Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Number
 - Number (#) of Messaging Responses
 - Average (Avg) Sequence Number
- Messaging Plan Item Metrics
 - Messaging Plan Item Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Number
 - Number (#) of Messaging Plan Items
 - Average (Avg) Sequence Number
- Messaging Plan Metrics
 - Messaging Plan Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Number
 - Number (#) of Messaging Plans

Usage Notes

The Activity dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Quotes Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand. The Quotes object must be provisioned by an administrator.

Business Purpose

Use this subject area to analyze quotes by account, date, and owner dimensions.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Date
- Opportunity
- Owned By User
- Quote

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Quote Custom Metrics
- Number (#) of Quotes

Usage Notes

None.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

1594 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indeksret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indeksret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Opportunity
- Owned By User
- Quote

Service Requests Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze service requests by account, contact, service request, user, partner, and date dimensions. It helps you to measure and analyze important performance metrics of the customer service request organization, including how long service requests have been open and the average duration to close them. Using these performance metrics for service requests can help your company to improve customer satisfaction, employee productivity, and reduce operational costs.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Date Closed
- Date Opened
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account (available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Sidste kontaktdato UTC, som er den optimerede version af feltet Sidste kontaktdato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

- Account
- Contact
- Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Service Request Metrics
 - Service Request Custom Metrics
 - Indexed Currency

Analytics

- Average (Avg) Indexed Currency
- Indexed Number
- Average (Avg) Indexed Number
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of Cancelled SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR

Usage Notes

- The Account, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.
- Use the Opportunity dimension to analyze metrics and attributes in the opportunity to service request relationship.

Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze shared activities by account, contact, and user dimensions. Because these activities can be shared by one or more users in Oracle CRM On Demand, using this subject area you can report shared activities. Activities that are not shared with at least one user cannot be reported using this subject area.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the

1598 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Contact
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

Dette emneområde indeholder felter, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. På lignende vis er der et felt af typen Indekseret dato UTC, som er den optimerede version af feltet Indekseret dato. Brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end ved brug af standardfeltet. Se [Brug af optimerede filtreringsfelter](#) (på side 1186) for at få oplysninger om brug af optimerede filtreringsfelter. Følgende dimensioner i dette emneområde har optimerede filtreringsfelter:

Analytics

- Account
- Activity
- Contact

Metrics

None

Usage Notes

The Account, Activity, and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The data visibility to the activity record is not controlled through the book association with that activity record in this subject area. You must own the activity record, or it must be shared with you so that you can see activity records in this subject area.

Solutions Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

In this subject area, you can analyze solutions by product, product category, service request, and expiration date dimensions, as well as the relationship between solutions and their associated service requests. You can also analyze important solution and related service requests metrics that help your company to evaluate the status and effectiveness of solutions.

Relationship Type

Many-to-Many

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Expiration Date
- Product
- Product Category
- Service Request
- Solution

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Solution Custom Metrics
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
- Number (#) of Solutions
- Number (#) of Approved Solutions
- Number (#) of Published Solutions

Analytics

- Number (#) of Obsolete Solutions
- Number (#) of SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Closed SRs

Usage Notes

The Product Category dimension is an independent dimension, not driven through product as are other subject areas. This is specifically done to match the special behaviour of the Solutions user interface where a product category can be assigned to a solution without a product value.

The Service Request dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

Special pricing requests allow partners and brand owners to execute a set of business processes, by which a partner asks the brand owner for a lower price on a product (for various reasons, such as a response to a competitive deal or general downward price trends).

This subject area provides you with the ability to perform real-time analysis and report on special pricing requests and special pricing products, so you can assess partner performance. You can use metrics and information, such as authorized price reductions for each product, partner, and quarter to measure discount effectiveness and product performance in the channel.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

- Date
- Deal Registration
- End Customer (Account)
- Last Approved by (User)
- Opportunity

- Owned By User
- Principal Partner Account
- Product
- Product Category
- Special Pricing Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Special Pricing Product Metrics
 - Number of (#) of Special Pricing Requests
 - Amount Authorized
 - Amount Authorized (000)
 - Amount Requested
 - Amount Requested (000)
 - Average (Avg) Amount Authorized
 - Average (Avg) Amount Requested
 - Average (Avg) Authorized Cost
 - Average (Avg) Authorized Discount Percent
 - Average (Avg) MSRP
 - Average (Avg) Purchase Cost
 - Average (Avg) Quantity
 - Average (Avg) Requested Cost
 - Average (Avg) Requested Discount Percent
 - Average (Avg) Requested Resale Price
 - Average (Avg) Suggested Resale Price
 - Quantity

Usage Notes

The End Customer dimension is the Account dimension. The Last Approved by dimension is the User dimension.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Vehicles Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze vehicle-related metrics by vehicle and dealer dimensions and other associated dimension objects, such as account, contact, date, dealer, and product.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Date
- Dealer
- Product
- Vehicle

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

- Vehicle Metrics
 - Vehicle Custom Metrics
 - Number (#) of Vehicles

Usage Notes

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

This subject area has fields that are optimized for reducing the query time when they are used in filters. Optimized fields end with the words Code or UTC. For example, the Contact dimension has an Assignment Filter 1 field. There is also an Assignment Filter 1 Code field, which is the optimized version of the Assignment Filter 1 field. Similarly, there is a Created Date UTC field, which is the optimized version of the Created Date field. Using the optimized field in the filter generates faster queries. This method is faster than using the standard field. For more information on using optimized filtering fields, see [Using Optimized Filtering Fields](#) (se "Brug af optimerede filtreringsfelter" på side 1186). The following dimensions in this subject area have optimized filtering fields:

- Account
- Contact
- Date
- Dealer
- Vehicle

Changing the Appearance of Reports in Analytics

When setting up or updating reports, you can change the visual appearance of reports, known as cosmetic formatting. You can apply cosmetic formatting, copy and paste cosmetic formatting attributes, and save a formatted report to use as a style template.

Depending on the item you are formatting, the dialog box displays different options, such as font, cell, and border controls, background color, additional formatting options such as cell padding, and custom CSS style options for HTML.

You can change the appearance of:

- Columns and sections, such as background color and borders
- Columns in tables

■ Size of titles

You can copy the range of cosmetic formatting attributes that you apply to an item, such as a column in a table, and paste them to an item of the same type, such as another column in the table or a column in a different table. You can also restore the default appearance. To do this, use the icons at the top right of the dialog boxes.

Views that support copying and pasting include the table, pivot table, and chart views.

About Saving Reports as Style Templates

After you have customized the cosmetic appearance of a report and saved it, you can use it as a template. This allows you to apply the formatting from the saved report to new or existing reports.

Views that support the use of a saved report as a template include the table, pivot table, and chart views.

This topic contains information about performing the following tasks:

- Formatting the visual appearance of a report
- Copying and pasting a formatting attribute
- Restoring the default appearance of an attribute
- Using a saved report as a template

To format the visual appearance of a report

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, click Catalog and locate an analysis.
- 3 Open the analysis.
- 4 Select the report that you want to work with, then click OK.
- 5 In the Build and View Analyses page, open the cosmetic format dialog box by doing one of the following:
 - In Step 1, click the Column Properties button, and then click the Style tab in the Column Properties dialog box.
 - In Step 2, open the Edit Format dialog box by doing one of the following:
 - For Title or Table, click the Format View button.
 - In the pivot table view, click the Pivot Table View Properties button and then the Set alternate format button.

NOTE: In the table view, you can also click the format column button and use the Value Format tab. In the pivot table view, you can also click the section properties button and use the Section Properties tab.

The cosmetic format dialog box appears.

- 6 Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.
BEMÆRK: Denne indstilling er ikke tilgængelig til nogle elementer.
- 7 Konfigurer justering og baggrundsfarve i området Celle.
BEMÆRK: Den mest almindelige justering til tekst er venstrestillet. Den mest almindelige til numeriske data er højrestillet.

Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.
- 8 Foretag valg til cellens rammeposition, farve og typografi i området Ramme.
TIP: Du kan vælge eller fravælge tilpassede rammer ved at klikke på øverste, nederste, venstre og højre ramme nær rullelisten Position.
- 9 Klik på Yderligere formateringsindstillinger for at formatere spatiering i cellen, og angiv værdier til bredde og højde af celleindhold samt plads over, under, til venstre for og til højre for indholdet.
Værdier angives i pixel.
- 10 Foretag valg i området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi for at tilsidesætte typografi og klasselementer, der er angivet i Oracle CRM On Demand:
 - a Klik på de indstillinger, som du vil bruge.
 - b Angiv placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.
BEMÆRK: De avancerede formateringsindstillinger til typografi er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.
- 11 Klik på OK.

To copy and paste a formatting attribute

- 1 In the Build and View Analysis page, go to the item whose formatting you want to copy, such as a row, column, or table cell.
- 2 Open the Cosmetic Formatting dialog box, click the Copy Formatting button, then click Cancel to close the Cosmetic Formatting dialog box.
- 3 Go to the item to which you want to paste the formatting.
- 4 Open the cosmetic formatting dialog box, click the paste formatting button, then click OK to apply your changes.

To restore the default appearance

- Open the Cosmetic Formatting dialog box for the item, and then click the Clear Formatting button.

For some types of views, when you add the view, you can use a saved report as a template, as described in the following procedure.

To use a saved report as a template

- 1 In the Build and View Analysis page, go to Step 2 Create Layout.
- 2 Click Add View, and select the view that you want.
- 3 Click the Import View Formatting From Another Analysis button, which is near the top of the workspace:



Note: You can import formatting from reports that have formats from Step 2 (Creating Layouts). Formatting from Step 1 (Defining Criteria) cannot be imported.

- 4 In the Import Saved Format dialog box, navigate to the saved report, and click OK.
- 5 Click either the Saved Results link or the Preview Analyses button.

Brug af optimerede filtreringsfelter

Optimerede felter slutter med ordene *Kode* (til valglister) eller *UTC* (Coordinated Universal Time) til dato/klokkeslætsfelter. Brug af det optimerede felt i filtret forbedrer rapportpræstationen.

Kodefelter i filtre

Kodefelter lagrer valglister værdier i den sproguafhængige kode (LIC) til flersprogede valglister. I Oracle CRM On Demand håndterer du flere sprog vha. sproguafhængige koder og individuelle angivelser til hvert sprog. Et statusfelt kan f.eks. være implementeret på følgende måde til sprog værdien med status Aktiv.

Sprog	Værdi	Sproguafhængig kode
Engelsk	Aktiv	Aktiv
Fransk	Actif	Aktiv
Tysk	Aktiv	Aktiv
Spansk	Activo	Aktiv

Du opretter et filter til feltet Statuskode (den optimerede version af feltet Status) og til LIC-værdien (i dette tilfælde Aktiv) for at filtrere aktive konti. Uanset det sprog, som du bruger, forbedrer forespørgsel efter LIC-værdien rapportpræstationen, da et ekstra trin ikke er påkrævet for at forespørge efter andre sprog.

Visning af LIC-værdierne til en valgliste

Brug følgende procedure for at få vist LIC-værdierne til en valgliste.

Sådan får du vist LIC-værdierne til en valgliste

- 1 Klik på det globale link Admin. i øverste højre hjørne på enhver side.
- 2 Klik på linket Applikationstilpasning i afsnittet Applikationstilpasning.
- 3 Klik på linket til den påkrævede posttype i afsnittet Opsætning af posttyper.
- 4 Klik på *posttypes* Feltopsætning i afsnittet Feltstyring.
- 5 Klik på et af Rediger valgliste-linkene til det ønskede valglistefelt på siden Felter.
LIC-værdierne findes i Id-kolonnen.

UTC-felter i filtre

Når du bruger UTC-felter, konverteres de ikke til firma- eller brugertidszoner, og de forbedrer således rapportpræstationen. Præstation forbedres yderligere, når dato/klokkeslætsfelterne indekseres i databasen. Du kan undertrykke disse felter i rapporter og i stedet bruge de felter, der har justerede tidszoner.

Om hierarkier

Nogle dataobjekter, så som konto, bog, salgsmulighed og salgsområde, understøtter en hierarkisk (træ)struktur. Salgsområdehierarkiet vises f.eks. i flere emneområder og bruges normalt til at lagre oplysninger om salgsområde. Oracle CRM On Demand understøtter 10 hierarkiniveauer. F.eks. kan et salgsområdehierarki, der er implementeret til et firma i USA, have denne slags struktur:

- Øverste niveau er sat til USA.
- Niveau 8 har følgende angivelser: Northeast, South, Midwest og West.
- Niveau 7 har underangivelser, f.eks. har Nordøst-salgsområdet: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island og Connecticut.
- Niveau 6 har flere underangivelser. F.eks. har Massachusetts-angivelsen: Boston, Cape Cod, Eastern Massachusetts og Western Massachusetts.
- Niveau 5 opdeler de foregående salgsområder yderligere. F.eks. har Cape Cod-salgsområdet: Lower Cape, Outer Cape, Hyannis og Barnstable.
- Niveau 4 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 3 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 2 bruges ikke i dette eksempel.
- Niveau 1 bruges ikke i dette eksempel.

Det tidligere hierarki mere komprimeret, som vist i følgende tabel. Det maksimale antal hierarkiniveauer, der understøttes, er 10. Hvis et hierarki har mindre end ti niveauer, gentages værdierne på laveste niveau således til de niveauer (Hyannis til niveau 5 til og med niveau 1). Denne funktion gør det muligt at rapportere på relaterede metrikker på et hvilket som helst niveau i hierarkiet.

Navn på salgsområde på øverste niveau	USA
Navn på salgsområde på niveau 8	Northeast
Navn på salgsområde på niveau 7	Massachusetts
Navn på salgsområde på niveau 6	Cape Cod
Navn på salgsområde på niveau 5	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 4	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 3	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 2	Hyannis
Navn på salgsområde på niveau 1	Hyannis

I brugerinterfacet findes hierarkiattributterne i en undermappe under hoveddimensionsmappen, så som konto, salgsområde osv. Alle angivelserne vises i alfabetisk rækkefølge.

Step 1: Defining Criteria in Analytics

You define the criteria for your reports in the Define Criteria page. To access the Define Criteria page, either create a new analysis, or open an existing analysis.

Click a topic to see step-by-step instructions to do the following:

- [Adding Columns to Reports](#) (se "[Tilføjelse af kolonner til rapporter](#)" på side 1189)
- [Adding Custom Fields to Reports](#) (se "[Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter](#)" på side 1189)
- [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (på side 1612) (optional but recommended)
- [Editing Column Properties](#) (se "[Redigering af kolonneegenskaber](#)" på side 1198)
- [Setting Up Column Formulas](#) (se "[Opsætning af kolonneformler](#)" på side 1209)
- [Adding Action Links to Analyses](#) (på side 1633) (optional)
- [Sorting and Reordering Columns](#) (se "[Sortering og omarrangering af kolonner](#)" på side 1213)

Related Topics

See the following topics for related information:

- [About Using Addresses in Reports](#) (se "Om brug af adresser i rapporter" på side 1214)
- [Combining Results from Multiple Reports Using Set Operations](#) (se "Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer" på side 1215)

Tilføjelse af kolonner til rapporter

Når du opretter eller ændrer rapporter, tilføjer du kolonner, indtil rapporten indeholder alle de ønskede data.

BEMÆRK: Perioderne i rapporter kan være baseret på firmaets regnskabskalender, som kan være forskellig fra en standardkalender. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. juni i hvert kalenderår. Hvis firmaet for nyligt har ændret regnskabskalenderåret i Oracle CRM On Demand, skal du gennemgå historiske analyser nøje, hvis de spænder over flere år. Data i rapporter, der er baseret på tidligere regnskabsår, kan ikke justeres med data vha. en ny regnskabskalender.

Sådan tilføjer du kolonner til rapporten

- 1 Udvid kolonnelisterne i afsnittet Aktivt emneområde for at få vist de kolonner, som du kan medtage i rapporterne.
- 2 Klik på de kolonner, som du vil medtage i rapporten.

BEMÆRK: Du kan fjerne en kolonne fra rapporten ved at klikke på X-ikonet i den pågældende kolonne. Du kan ændre rækkefølgen af kolonner ved at trække dem til den nye placering og slippe dem.

Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter

Du kan tilføje tilpassede felter som kolonner i rapporter og analyser; Se [Tilføjelse af kolonner til rapporter](#) (på side 1189) for at få oplysninger om tilføjelse af kolonner til rapporter.

Til flersprogede implementeringer skal du oversætte tilpassede felter til hvert sprog, der bruges, så de felter kan føjes til rapporter og analyser. Hvis et tilpasset felt f.eks. er oprettet på engelsk, skal det oversættes til tysk, så en tysk bruger kan se og dernæst bruge det tilpassede felt i en rapport eller en analyse.

Adding Filters to Columns in Analytics

In the Define Criteria page, you can set up filters for columns in your report. A filter limits the results that appear when a report is run, showing only those results that match the criteria.

A column filter consists of the following elements:

- A column to filter, such as Account Type.
- A value to use when applying the filter, such as 10 (a SQL expression or a variable can be used instead of a value when necessary).
- An operator that determines how the value is applied, such as Less Than.

For example, if the column contains the quantity sold, the operator is Less Than, and the value is 10, the results include only order quantities where less than 10 units were sold.

A column filter can also have the following characteristics:

- It can be combined with other column filters from the same subject area to further constrain the results of a report.
- Filters can be grouped to create complex filters.
- Its value can be constrained by the results of a previously saved report from the same subject area.
- A column filter applies only to the column in which it is built. It does not affect other columns.

The filter is translated into a WHERE clause in the SQL SELECT statement. The WHERE clause is used to limit the rows returned to those that fit the specified constraints. Advanced users can enter the SQL for a filter directly.

NOTE: If you selected the option to add new picklist values when importing data, those new picklist values may not show up in the reports for 24 hours. Therefore, you may not be able to use the new picklist values as filters during that time period.

Creating Column Filters

You can create a filter on any column in your reports. If you do not want the column to display in results, you can hide it.

CAUTION: If you click your browser's Refresh button before you have finished creating a column filter, the browser reloads the page and discards your changes.

To create a filter without adding the column to the report

- Control-click the column.

To create a column filter

- 1 In the Define Criteria page, click the New Filter button in the column where you want to create the filter.
- 2 In the Create/Edit Filter dialog box, select an operator from the Operator drop-down list.

The choices for operators and values appear in the left column. Depending on the type of column you select, additional options may appear in the right column, such as calendar buttons for specifying a date range, or a text-matching box for limiting long lists of values.

- 3 To specify a value, enter it in the Value box, or click All Choices to view the available values in the column, and select a value from the list.

Multiple values can be added by clicking Add and selecting Value after entering data for the current value field.

NOTE: To use All Choices/Limited Choices on a Control-Click filter, you need to select at least one column in the Analysis. The selected column does not need to be the one to which you are adding the filter.

Use the guidelines shown in the following table when choosing an operator and specifying values. For more information on operators, see *Usage Notes on Operators*, which appears after this procedure.

Operator	Usage Guidelines
is equal to or is in	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column matches the value in the filter.
is not equal to or is not in	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column does not match the value in the filter.
is less than	Valid for a column that contains numbers or dates. Specify a single value. Results will include only records where the data in the column is less than the value in the filter.
is greater than	Valid for a column that contains numbers or dates. Specify a single value. Results will include only records where the data in the column is greater than the value in the filter.
is less than or equal to	Valid for a column that contains numbers or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column is less than or the same as the value in the filter.
is greater than or equal to	Valid for a column that contains numbers or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column is greater than or the same as the value in the filter.
is between	Valid for a column that contains numbers or dates. Specify two values. Results will include records for both the specified values and the values in between them.
is null	<p>Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Do not specify a value. The operator tests only for the absence of data in the column. The results include only records where there is no data in the column.</p> <p>Sometimes it might be useful to know whether any data is present, and using the IS NULL operator is a way to test for that condition.</p>
is not null	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Do not specify a value. The operator tests only for the presence of data in the column. Results will include only records where there is data in the column.
is in top	<p>Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value. Results will include only the first n records, where n is a whole number specified as the value in the filter.</p> <p>This operator is for ranked results. For example, you could use this operator to obtain a list of the top 10 performers.</p>
is in bottom	<p>Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value. Results will include only the last n records, where n is a whole number specified as the value in the filter.</p> <p>This operator is for ranked results. For example, you could use this to</p>

Operator	Usage Guidelines
	obtain a list of the customers reporting the fewest numbers of problems.
contains all	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column contains all of the values in the filter.
contains any	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column contains at least one of the values in the filter.
does not contain	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value or multiple values. Results will include only records where the data in the column does not contain any of the values in the filter.
begins with	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value. Results will include only records where the data in the column begins with the value in the filter.
ends with	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Specify a single value. Results will include only records where the data in the column ends with the value in the filter.
is LIKE (pattern match)	Valid for a column that contains text. Specify a single value or multiple values. Requires the use of a percentage symbol (%) as a wild card character. You may specify up to two percent sign characters in the value. Results will include only records where the data in the column matches the pattern value in the filter.
is not LIKE (pattern match)	Valid for a column that contains text. Specify a single value or multiple values. Requires the use of a percentage symbol (%) as a wild card character. You may specify up to two percent sign characters in the value. Results will include only records where the data in the column does not match the pattern value in the filter.
is prompted	Valid for a column that contains text, numbers, or dates. Setting a column to <i>is prompted</i> flags it to be filtered by a value passed to it from another report. NOTE: Use this option when linking reports together through navigation (see Step 2: Creating Layouts (se " Trin 2: Oprettelse af layout " på side 1216)). One or more columns in the report you drill into must contain the <i>is prompted</i> filter for that report to display rows limited to the value selected and drilled into from the parent report.

- 4 Use the paging controls to navigate the choices when there are many choices for the column:
 - Click on a specific page number to navigate to that page.
 - Click the double right-arrow paging button (>>) to advance to the last page or the double left-arrow paging button (<<) to go back to the first page.
- 5 Use the calendar buttons to specify the date range for columns that contain dates.

To specify a single date, specify the same date for the beginning and ending date.

- 6 Use the Match drop-down list to view the available values to use in a filter. If desired, specify criteria to constrain the values to be returned (this is not mandatory). Then click the All Choices link, and select a value from the list returned.

For example, suppose you want to see results for the East region. If you enter an E into the text box and select "begins with" from the Match drop-down list, the list shows only the values that begin with an E.

- 7 To add an SQL expression or a session variable, do the following:

- a Click the Add button and select the appropriate option.

The label on the Value box changes to reflect your selection.

- b Enter the SQL expression or session variable name into the box.

SQL expressions can contain function calls that operate on column values. For more information, see [Using Functions in Analytics](#) (på side 1692) and [Session Variables](#) (se "Sessionsvariabler" på side 1311).

- 8 To remove a value, SQL expression, or session variable, click the X icon next to it.

To remove all definitions, click the Clear Values button.

- 9 To have this filter constrained by the value of a column from the same subject area in another analysis, click the Advanced button and select the Filter based on results of another request option.

The Filter on Saved Request dialog box appears.

- 10 To convert the filter to SQL, click the Advanced button and select the Convert this filter to SQL option.

The Advanced SQL Filter dialog box appears.

- 11 When you are finished, click OK.

The filter appears in the Filters area on the Define Criteria page or on the Saved Filters page.

Usage Notes on Operators

Some operators do similar, but not exactly the same functions. Consider the similarities and differences between the following operators:

- is equal to
- is in
- contains all
- contains any
- is LIKE

Is equal to or *is in* searches for an exact match between the search criteria and the values in the data base. For example, if the criterion is Pat Lee, then only Pat Lee exactly matches and passes the filter. Because all searches are case sensitive, values such as pat Lee or Pat lee do not pass the filter.

Contains all searches for all the values that match the criteria, and all the values must be in the values to pass the filter, as in an AND search. For example, if the criteria is to search for two values; value = Pat and value = Lee, then Pat Lee and Lee Pat pass the filter, but pat Lee, Pat Smith and Chris Lee do not pass the filter because they do not contain all of the criteria (Pat AND Lee).

Contains any searches for values that match the criteria, but is less strict in that it does not require all the values, as in an OR search. For example, if the criterion is to search for two values; value = Pat, and value = Lee then Pat, Pat Smith, Chris Lee, and Lee all pass the filter because they meet the criteria of Pat OR Lee.

Is LIKE searches for patterns, and as such requires the use of one or two percentage symbols (%) as a wild card character. For example, if the search criteria is value = P%t %ee, then Pat Lee, Pit smee, and Packet trainee all pass the filter, but pat Lee does not.

For optimum search speed, reduce or eliminate the use of pattern matching operators such as Contains All, Contains Any, and Is LIKE. If you want to search by exact values, do not use pattern matching operators instead of exact operators.

Saving Column Filters

You can save a filter as part of an analysis or for reuse in other analyses. If a filter is for a specific analysis and you save the analysis, the filter is saved as part of the analysis and will be applied every time the analysis runs. You can also save the filter explicitly so it can be used in other analyses.

Saved filters and folders containing filters for the subject area appear following the name of the subject area. If there are no saved filters for the subject area, this part of the page is blank.

To save a column filter as part of an analysis

- 1 In the Define Criteria page, click Save.
- 2 In the Save Analysis dialog box, select the location in which to save the analysis and then click OK.

To save a column filter for use in other analyses

- 1 In the Define Criteria page, in the Filters section, click Save Filter.
- 2 In the Save Filter dialog box, select a folder in which to save the filter:
 - To save the filter for your personal use, click My Filters.
Filters saved in My Filters are available only to you.
 - To save the filter for use by others, click Public Filters.
Filters saved in a public filters folder are available to other users that have permission to access the folder.
- 3 Enter a name (maximum 512 characters) for the filter.

- 4 (Optional) Enter a description for the filter.
- 5 Click OK.

To display the properties for a saved filter

- In the Define Criteria page, in the Filters section, click the Filter Options icon next to the filter whose properties you want to display, and then select the Edit Filter option.

Applying Saved Column Filters to Analyses

You can apply a saved column filter to an analysis. You can apply either the contents of the filter or a reference to the filter.

When you apply the contents of a saved column filter, the actual contents of that filter are copied into the Filters area on the Define Criteria page. This allows you to manipulate the filter criteria without altering the saved filter. When you apply a reference to a saved filter, the saved filter is referenced only by its name, and you can view but not alter its contents.

To apply a saved column filter to an analysis

- 1 In the Define Criteria page, in the Filters section, click Open Saved Filter.
- 2 Navigate to the appropriate Filters folder, select the saved filter that you want to apply, and then click OK.
- 3 In the Apply Saved Filter dialog box, in the Filter Options section, specify your choices, if any.
- 4 Click OK.

The filter appears in the Filters area on the Define Criteria page.

Editing Column Filters

You can edit a column filter to change its properties.

To edit a column filter

- 1 In the Define Criteria page, in the Filters section, click the Filter Options button for the filter you want to edit, and then select Edit Filter.

The Create/Edit Filter dialog box appears.

- 2 Make your changes, and then click OK.

Editing the Formula for a Column Filter

You can edit the formula for a column filter. The edits that you make apply only to the filter's use of the column; a formula can contain calls to functions to perform more advanced calculations. See [Using Functions in Analytics](#) (på side 1692).

To edit the column formula for a filter

- 1 In the Define Criteria page, in the Filters section, click the Filter Options button for the filter, and then select Edit Column Formula.
- 2 Click the Column Formula tab.
- 3 Type the formula into the Column Formula area.
- 4 Click OK to save your changes.

Removing Column Filters

You can remove a single filter or all filters from an analysis.

NOTE: If the analysis was saved previously with any filters applied, save the analysis again to remove the filters.

To remove a column filter from an analysis

- In the Define Criteria page, in the Filters section, click the X icon.

Combining Column Filters with Other Column Filters

Combining column filters, also known as parenthetical filtering, allows you to create complex filters without requiring you to know SQL.

You can combine column filters with AND and OR operators. The AND operator means that the criteria specified in each filter must be met. This is the default method for combining column filters. The OR operator means that the criteria specified in at least one of the column filters must be met.

To combine a column filter with other column filters

- 1 In the Define Criteria page, add at least two column filters to an analysis, or add at least two column filters to a saved filter.
The filters are listed in the Filters section with an AND operator between them.
- 2 To change an AND operator to an OR operator, click it.
- 3 As you add column filters, click AND and OR operators to group filters and construct the desired filter combinations.

Combined filters elements are bounded by boxes.

- 4 To cut, copy, or ungroup bounded elements, click the Edit Filter Group button and select the appropriate option.

Preventing a Filter from Being Replaced During Navigation and Prompting

You can protect the contents of a filter in a report from being affected during navigation and prompting. A protected filter is always applied to results.

To protect a filter from changing during navigation and prompting

- In the Define Criteria page, in the Filters section, click the Filter Options button for the filter, and then select Protect Filter.

Using Saved Reports as Filters

Filters can be combined with other filters, as well as be based on the values returned by another report. Any saved report that returns a column of values can be used to filter the selected column in your report.

To create a filter based on the results of another saved report

- 1 In the Define Criteria page, click the New Filter button in the column where you want to create the filter.
- 2 In the Create/Edit Filter dialog box, click Advanced, and then select the Filter based on results of another request option.
- 3 In the Filter on Saved Request dialog box, in the Relationship field, select the appropriate relationship between the results and the column to be filtered.
- 4 Click Browse and navigate to the saved report.
- 5 In the Use Values in Column field, select the column that is to be used for the filter.

If the saved report contains a column name that matches the column where you are creating the filter, that column name appears first in the list of values in the Use Values in Column field. You can select a different column.

- 6 Click OK.

The filter appears in the Filters section in the Define Criteria page.

NOTE: If you later want to edit the filter, you can edit only the information shown in the Filter on Saved Request dialog box.

Editing the SQL for a Column Filter

You can edit the logical SQL WHERE clause to be used as a filter. While generally not necessary, this feature is available for users who need advanced filtering capability. For a comprehensive description of SQL syntax, see a third-party reference book on SQL, a reference manual on SQL from one of the database vendors, or an online reference site. For more general information about using SQL, see [Using Functions in Analytics](#) (på side 1692).

To edit the SQL generated for a column filter

- 1 While in the Create/Edit Filter dialog box, click Advanced, and then select the Convert this filter to SQL option.
- 2 Enter your modifications into the text box and then click OK.
The filter appears in the Filters area on the Define Criteria page. Once you have chosen this option, editing the filter will always display the SQL that you entered.

Example: Identifying Customers with the Most Sales Volume

The following example reports data on the ten customers with the most sales volume in 2003.

```
"Close Date". "Calendar Year" = 2003
AND RANK("Opportunity Metrics". "Closed Revenue") <= 10
```

Redigering af kolonneegenskaber

Du kan redigere egenskaber til en kolonne for at kontrollere udseende og layout af en kolonne og dens indhold. Du kan også angive formatering, der kun skal gælde, hvis indeholdet af kolonnen opfylder bestemte betingelser. Som standard gælder valgene til en kolonne kun til den aktuelle rapport.

Redigering af udseendet af kolonneindhold

Standardudseendet af kolonneindhold i resultater er baseret på overlappende typografiark og XML-meddelelsesfiler. Du kan bruge fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber til at tilsidesætte adskillige standardindstillinger, så som skrifttype og skriftstørrelse, der skal anvendes. Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan redigerer du udseendet af kolonneindhold

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme, billede og avanceret typografiformatering.
Se Formatering af kolonneindhold i dette emne for at få flere oplysninger.

- 4 Under fanen Dataformat kan du kontrollere den måde, hvorpå data vises ved at markere afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard dataformat.

Denne indstilling gør det muligt at til sidesætte standard visningskarakteristika. De valg, som du ser, kan variere afhængigt af datatypen. Hvis f.eks. kolonnen indeholder numeriske data, kan du vælge, hvordan du ønsker, at tal behandles, så som procenter, månedsnavne eller datoer. Du kan vælge det antal decimaler, der skal vises, hvordan negative tal skal vises, antal cifre, der skal vises, og den tusindeseparator, der skal bruges. Hvis kolonnen indeholder tekst, kan du vælge, hvordan tekst skal behandles, så som almindelig tekst, HTML eller et link. På basis af dit valg viser afkrydsningsfeltet Tilpasset tekstformat den gældende HTML-streng, der bruges til at vise dataene.

Vælg Tilpasset tekstformat i rullelisten Behandl tekst som, og indtast dernæst det tilpassede format for at bruge et tilpasset format til tekst. Du kan indtaste HTML-kald, der indeholder særlig formatering. Desuden kan du indtaste en hvilken som helst gyldig HTML-streng, heriblandt JavaScript, VBScript osv.

F.eks. angiver følgende HTML-eksempel kolonnebredden og -højden i tabeller og pivottabeller. I eksemplet er teksten html omsluttet af parenteser ([html]), hvilket betyder, at HTML skal bruges, og snabel a-tegnet (@) repræsenterer kolonnens dynamiske indhold.

```
[html]<span style="width:200px" style="height:50px">@</span>
```

Hvis du ikke kender HTML, JavaScript, VBScript osv., kan du se i en tredjeparts reference.

For at oprette et tilpasset numerisk format kan du bruge tegnet for tal (#) til at inkludere væsentlige cifre og tallet 0 (0) til at inkludere så mange cifre som angivet, selv om tallet ikke indeholder den detalje. Følgende er eksempler:

Hvis du angiver ##.#, vises 12.34 som 12.3

Hvis du angiver ##.000, vises 12.34 som 12.340

- 5 Klik på OK, når du er færdig.

Redigering af layout af kolonneindhold

Brug fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber til at udføre følgende opgaver:

- Angive, om kolonnen skal vises i resultater.

Som standard er kolonner normalt synlige i resultater. Det kan imidlertid være, at du vil medtage en kolonne i rapporten, som du ikke ønsker, skal vises i resultater, f.eks. en kolonne, der bruges til oprettelse af et filter.

- Tildele alternative tabel- og kolonneoverskrifter, og anvend tilpasset formatering til dem.
- Kontrollere visningen af dubletdata, så som gentagende kolonneværdier.

Dataene i en kolonne i en tabel kan gentages i relation til datarækker i andre kolonner i tabellen. Hvis f.eks. en kolonne viser kundenavne og en anden kolonne viser de regioner, som kunderne findes i, kan regionsdata gentages til hver kolonnerække. Du kan vælge at vise dubletdata kun én gang eller vise dem til hver række. Hvis du vælger at vise gentagende eller dupliserede data kun én gang, kan det gøre tabellen lidt nemmere at læse og gøre forskelle i dataene mere åbenlyse.

- Angive den interaktion, der skal forekomme, når brugere arbejder med resultaterne, så som navigering til en anden rapport.

Du kan også bruge funktioner og betingede udtryk til at formatere resultaterne på en række måder. Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan skjuler du en kolonne i resultater

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Marker afkrydsningsfeltet Skjul denne kolonne, hvis det ikke allerede er markeret.

Sådan opretter du tilpassede tabel- og kolonneoverskrifter

- 1 Klik på Definer kriterier.
- 2 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen.
Hvis du har kombinerede resultater fra flere rapporter, er knappen Kolonneegenskaber på resultatkolonneniveau. Se [Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer](#) (på side 1215) for at få flere oplysninger om rapporter.
- 3 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter i området Overskrifter.
Derved kan du ændre teksten til overskriften og formateringen af overskriften.
- 5 Indtast en ny overskrift i den relevante tekstboks for at ændre teksten i tabel- eller kolonneoverskriften.
Overskriften vil blive anvendt i denne rapport i stedet for standardoverskriften.
BEMÆRK: Du kan også angive navigering til en anden rapport i området Interaktion med kolonneoverskrift.
- 6 Klik på knappen Rediger format ved siden af tekstboksen for at ændre tabel- eller kolonneoverskriftens format.
Dialogboksen Rediger format vises.
Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme og avanceret typografiformatering. Se "Formatering af kolonneindhold" nedenfor for at få flere oplysninger.

Sådan undertrykker du dubletdata

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg den relevante indstilling i området Undertrykkelse af værdi:

- Vælg Undertryk for kun at få vist gentagende data én gang, og undertryk dubletrækker.
- Vælg Gentag for at få vist gentagende data til hver række.
- Vælg Standard for at bevare standard visningskarakteristika.

Sådan angiver du, hvad der sker, når brugere klikker på kolonnen

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg den relevante indstilling i området Interaktion med kolonneoverskrift for at angive, hvad der skal ske, når brugere klikker på kolonnen:
 - Standard - gendanner standardinteraktionen.
 - Bor - gør det muligt at bore ned, så du kan se flere oplysninger.
 - Naviger - tillader navigering til en anden analyse. Klik på knappen Tilføj navigationsmål, gå til en målrapport eller et målinstrumentbræt, klik på OK, og indtast en overskrift til målet i tekstboksen Overskrift. Gentag dette trin til hvert navigationsmål, som du vil tilføje. Klik på knappen Fjern ved siden af tekstboksen Overskrift for at fjerne navigationsmålet.
 - Ingen interaktion - deaktiverer boring eller navigering. Interaktioner defineres særskilt til en kolonneoverskrift og dataene i en kolonne.

Sådan angiver du, hvad der sker, når brugere klikker på en værdi

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg den relevante indstilling i området Interaktion med værdi for at angive, hvad der skal ske, når brugere klikker på en værdi:
 - Standard - gendanner standardinteraktionen.
 - Bor - gør det muligt at bore ned, så du kan se flere oplysninger.
 - Naviger - tillader navigering til en anden analyse. Klik på knappen Tilføj navigationsmål, gå til en målrapport eller et målinstrumentbræt, klik på OK, og indtast en overskrift til målet i tekstboksen Overskrift. Gentag dette trin til hvert navigationsmål, som du vil tilføje. Klik på knappen Fjern ved siden af tekstboksen Overskrift for at fjerne navigationsmålet.
 - Ingen interaktion - deaktiverer boring eller navigering. Interaktioner defineres særskilt til en kolonneoverskrift og dataene i en kolonne.

Anvendelse af betinget formatering på kolonneindholdet

I tabeller og pivottabeller hjælper betinget formatering med at henlede opmærksomheden på et dataelement, hvis det opfylder en bestemt betingelse. Du kan f.eks. se høje salgstal i en bestemt farve eller vise et billede, f.eks. et trofæ, ved siden af navnet på hver sælger, der overskrider omsætning med en vis procent.

Du gør dette ved at vælge en eller flere kolonner i rapporten, angive den betingelse, der skal opfyldes, og dernæst foretage valg af indstillinger for skrifttype, celle, ramme og typografiark, der skal anvendes, når betingelsen er opfyldt. De betingede formater omfatter farver, skrifttyper, billeder osv. til dataene og til den tabelcelle, der indeholder dataene. Trinnene til angivelse af en betingelse ligner stort set dem, der bruges til at oprette filtre.

Du kan tilføje flere betingelser, så dataene og tabelcellen vises i et af flere formater på basis af dataenes værdi. F.eks. kan lav salgsomsætning vises i én farve og høj salgsomsætning i en anden.

Der findes mange hårfine, betingede formateringsforskelle mellem traditionelle tabeller og pivottabeller. Betingede formater, der formaterer en kolonne på basis af værdien af en anden kolonne, afspejles ikke i en standardtabel. F.eks. har indstilling af farven på et regionsnavn på basis af salg i den region, ingen virkning i en pivottabel. Indstilling af farven på salgsdata på basis af værdien af salgsdataene afspejles imidlertid i en pivottabel, i lighed med indstilling af farven på et regionsnavn på basis af det faktiske navn; f.eks. visning af værdien af Region Øst med fed, farvet tekst.

BEMÆRK: I pivottabeller evalueres betingelser mod værdierne, som er beregnet eller aggregeret af pivottabellen. Betinget formatering anvendes på basis af den underliggende værdi, selv om du vælger Vis som-indstillinger for at vise dataene som procenter eller indekser.

Dine valg gælder kun for indhold i kolonnen til den rapport, som du arbejder med.

Sådan tilføjer du betinget formatering til en kolonne i en rapport

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2 Klik på fanen Betinget format i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Klik på knappen Tilføj betingelse, og vælg den ønskede kolonne i rapporten, der skal bruges til at konstruere betingelsen.

Dialogboksen Opret/rediger filter vises. Vælg operatoren og værdien til betingelsen.

BEMÆRK: Når du går til dialogboksen Opret/rediger filter fra fanen Betinget format, viser dialogboksen kun de indstillinger, der gælder til betingede formater. F.eks. viser rullelisten Operator det undersæt af operatorer, der kan bruges i betingede formater.

- 4 Klik på OK i dialogboksen Opret/rediger filter.
Dialogboksen Rediger format vises.
- 5 Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle, ramme, billede og avanceret typografiformatering.
Se Formatering af kolonneindhold i dette emne for at få flere oplysninger.

BEMÆRK: Hvis du angiver et billede som en del af den betingede formatering, vises det betinget i resultaterne.

- 6 Klik på OK, når du er færdig og vil vende tilbage til dialogboksen Kolonneegenskaber.

Dialogboksen Kolonneegenskaber viser betingelsen og den betingede formatering, der skal anvendes.

Kolonner evalueres i den rækkefølge, som de er anført.

- Klik på knapperne Flyt op og Flyt ned for at omsortere en kolonne.
- Klik på knappen Slet for at slette en kolonne fra betingelsen.
- Klik på en betingelse eller et betinget format for at redigere betingelsen eller formatet.

7 Du kan angive en anden betingelse, der skal medtages, eller klikke på OK, hvis du er færdig.

I følgende eksempel beskrives, hvordan betinget formatering kan anvendes på resultater.

Antag, at en rapport inkluderer ti prioriteringskategorier med værdien 1 i den kolonne, der angiver laveste prioritering, og værdien 10 i den med højeste prioritering. Du kan anvende betinget formatering for at vise følgende:

- Et billede for at angive en lav prioritet til kolonner, der indeholder 1, 2 eller 3.
- Et andet billede for at angive en gennemsnitsprioritet til kolonner, der indeholder 4, 5, 6 eller 7.
- Et tredje billede for at angive en høj prioritet til kolonner, der indeholder 8, 9 eller 10.

Vælg billedplaceringen Kun billeder i dialogboksen Grafik. I resultatvisningen vises kolonnerne kun med billeder og ikke med prioriteringsnumrene.

Formatering af kolonneindhold

Brug dialogboksen Rediger format (og indstillingerne på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber) til at vælge indstillinger for skrifttype, celle, ramme og avanceret typografiformatering til kolonnedata, der vises i en celle i et tabelformat, så som en tabel eller pivottabel. Du kan også vælge indstillinger til tabel- og kolonneoverskrifter.

Hvis du tilsidesætter standardegenskaberne for formatering til en kolonne, er valgene statiske. Hvis du angiver betingede formateringssegenskaber til en kolonne, gælder valgene kun, hvis betingelsen er opfyldt.

Sådan bruger du dialogboksen Rediger format eller fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber

- 1** Klik på knappen Kolonneegenskaber til kolonnen Navn på siden Definer kriterier.
- 2** Klik på fanen Typografi i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3** Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.
- 4** Foretag valg til justering, baggrundsfarve og et billede, der skal vises i cellen, i området Celle.
 - Valgene til vandret og lodret justering ligner tekstjusteringsvalgene i tekstbehandlingsprogrammer. Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.

Til vandret justering:

Vælg Venstre for at venstrejustere dataene. Det er den mest normale justering til tekstdata. Vælg Højre for at højrejustere dataene. Det er den mest normale justering til numeriske data. Vælg Centrer for at centrere dataene. Vælg Standard for at bevare den standarddatajustering, der er knyttet til denne kolonne.

Til lodret justering:

Vælg Top for at justere dataene øverst i tabelcellen. Vælg Bund for at justere dataene nederst i tabelcellen. Vælg Centrer for at justere dataene i midten af tabelcellen. Vælg Standard for at bevare standard lodret justering, der er knyttet til kolonnen.

- Når du klikker på knappen Billede, åbner dialogboksen Grafik.
 - Vælg indstillingen Intet billede, hvis du ikke vil inkludere et billede.
 - Vælg indstillingen Tilpasset billede, og angiv den relevante sti i tekstboksen for at inkludere et tilpasset billede. Billedet skal være et, som alle brugere, der ser resultaterne, kan få adgang til. Tilpassede billeder kan bruges til både betingede og ubetingede resultater.
 - Brug grafikudvælgelsesvinduet for at inkludere et billede. Vinduet viser billeder, der er nyttige i betinget formatering, så som målere og tendenspile. Venstre rude viser billedkategorierne. Når du klikker på en billedkategori, viser højre rude billederne i den kategori. Foretag dit valg ved at markere alternativknappen ved siden af det billede, som du vil bruge.
 - Foretag et valg i rullelisten Billedplacering for at angive placeringen af billedet i cellen:

Standard - viser billeder i standardpositionen, som normalt er til venstre for kolonnedata eller -overskrift.

Billeder til venstre - viser billeder til venstre for kolonnedata eller -overskrift.

Billeder til højre - viser billeder til højre for kolonnedata eller -overskrift.

Kun billeder - viser kun billedet og ikke kolonnedata eller -overskrift.

- 5 Foretag valg til cellens rammeposition, farve og typografi i området Ramme.
- 6 Foretag valg til kolonnebredde, højde, indrykning (indre margen, venstre), indre margen, højre, indre margen, top og indre margen, bund i området Yderligere formateringsindstillinger.
- 7 I området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi (kun HTML) kan du tilsidesætte typografi og klasseelementer, der er angivet i typografiark i . Denne mulighed er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.
 - Udvid området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi (kun HTML) ved at klikke på +-ikonet.
 - Klik på afkrydsningsfeltet ved siden af de ønskede indstillinger, og angiv dernæst placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.

Til Brug tilpasset CSS-typografi kan du indtaste gyldige CSS-typografiattributter adskilt af semikoloner, f.eks.:

`text-align: center; color: red`
- 8 Klik på OK, når du er færdig og vil lukke dialogboksen.

Brug af tilpassede dato/tidsformatstreng

Tilpassede dato/tidsformatstreng giver yderligere indstillinger til formatering af kolonner, der indeholder tidsstempler, datoer og klokkeslæt.

Sådan indtaster du en tilpasset dato/tidsformatstreng

- 1 Klik på knappen Kolonneegenskaber til en kolonne, der indeholder et tidsstempel, en dato eller et klokkeslæt, på siden Definer kriterier.
- 2 Vælg følgende indstilling i området Dataformat: afkrydsningsfeltet Til sidesæt standarddataformat i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Vælg Tilpasset i rullelisten i feltet Datoformat.
- 4 Skriv den tilpassede formatstreng nøjagtigt som vist i følgende tabeller, inkl. venstre og højre kantet parentes ([]), i feltet Tilpasset datoformat.

BEMÆRK: Du skal skrive den tilpassede formatstreng i feltet Tilpasset datoformat. Tilpassede formatstreng kan ikke vælges i rullelisten.

Generelle tilpassede formatstreng

I følgende tabel beskrives nogle generelle tilpassede formatstreng og de resultater, som de viser. Det muliggør visning af dato/klokkeslætsfelter i brugerens landstandard.

Generel formatstreng	Resultat
[FMT:dateShort]	Formaterer dato i landstandardens korte datoformat. Du kan også skrive [FMT:date].
[FMT:dateLong]	Formaterer dato i landstandardens lange datoformat.
[FMT:dateInput]	Formaterer dato i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:time]	Formaterer tid i landstandardens klokkeslætsformat.
[FMT:timeHourMin]	Formaterer tid i landstandardens klokkeslætsformat, men udelader sekunder.
[FMT:timeInput]	Formaterer tid i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:timeInputHourMin]	Formaterer tid i et format, der accepteres som input tilbage i systemet, men udelader sekunder.
[FMT:timeStampShort]	Svarer til at skrive [FMT:dateShort] [FMT:time]. Formaterer datoen i landstandardens korte datoformat og tid i landstandardens klokkeslætsformat. Du kan også skrive [FMT:timeStamp].
[FMT:timeStampLong]	Svarer til at skrive [FMT:dateLong] [FMT:time]. Formaterer datoen i landstandardens lange datoformat og tid i landstandardens klokkeslætsformat.

Generel formatstreng	Resultat
[FMT:timeStampInput]	Svarer til [FMT:dateInput] [FMT:timeInput]. Formaterer dato og tid-i et format, der accepteres som input tilbage i systemet.
[FMT:timeHour]	Formaterer kun timefeltet i landestandardens format, f.eks. 8 PM.

Tilpassede OBCD-formatstreng

I følgende tabel vises standard skrevne, tilpassede ODBC-formatstreng og de resultater, som de viser. Dato/klokkeslætsfelter vises i henhold til ODBC-standard.

ODBC-formatstreng	Resultat
[FMT:dateODBC]	Formaterer datoen i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd (4-cifret år, 2-cifret måned, 2-cifret dag).
[FMT:timeODBC]	Formaterer klokkeslæt i standard ODBC-formatet tt:mm:ss (2-cifret time, 2-cifret minut, 2-cifret sekund).
[FMT:timeStampODBC]	Svarer til at skrive [FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC]. Formaterer datoen i formatet åååå-mm-dd, og klokkeslæt i formatet tt:mm:ss.
[FMT:dateTyped]	Viser dato med ord og dernæst i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd. Datoen vises i enkelte anførselstegn (').
[FMT:timeTyped]	Viser klokkeslæt med ord og dernæst i standard ODBC-formatet tt:mm:ss format. Klokkeslæt vises i enkelte anførselstegn (').
[FMT:timeStampTyped]	Viser ordet tidsstempel og dernæst tidsstempel i standard ODBC-formatet åååå-mm-dd tt:mm:ss. Tidsstemplet vises i enkelte anførselstegn (').

Tilpassede formatstreng til integralfelter

I følgende tabel vises tilpassede formatstreng, der er tilgængelige til arbejde med integralfelter. De gør det muligt at vise måneds- og dagsnavne i brugerens landestandard.

Integralfelter indeholder heltal, der repræsenterer måneden i året eller dagen i ugen. For måneder repræsenterer 1 januar, 2 repræsenterer februar osv. og 12 repræsenterer december. For dage i ugen repræsenterer 1 søndag, 2 repræsenterer mandag osv. og 7 repræsenterer søndag.

Formatstreng til integralfelt	Resultat
[MMM]	Viser det forkortede månedsnavn i brugerens landestandard.
[MMMM]	Viser det fulde månedsnavn i brugerens landestandard.
[DDD]	Viser den forkortede dag i ugen i brugerens landestandard.
[DDDD]	Viser den fulde dag i ugen i brugerens landestandard.

Tilpassede formatstrengte til konvertering til timer

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengte, der kan bruges til at formatere data til timer. De kan bruges på følgende feltyper:

- Felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer den tid, der er gået, siden begyndelsen af dagen (12:00 AM).
- Felter, hvor output er i formatet [FMT:timeHour]. (Dette format viser kun timefeltet i landstandardens format, f.eks. 8 PM).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:timeHour]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af timer formateres til tt-visning, hvor tt er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 2 som 2 AM og værdien 12.24 som 12 PM.
[FMT:timeHour(min)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af minutter formateres til tt-visning, hvor tt er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 2 som 12 AM og værdien 363.10 som 06 AM.
[FMT:timeHour(sec)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af sekunder formateres til tt-visning, hvor tt er antallet af timer. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 600 som 12 AM, værdien 3600 som 1 AM og værdien 61214.30 som 5 PM.

Tilpassede formatstrengte til konvertering til timer og minutter

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengte, der kan bruges til at formatere data til timer og minutter. De kan bruges på felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer den tid, der er gået, siden begyndelsen af dagen (12:00 AM).

De kan også bruges, hvor output er i formatet [FMT:timeHourMin]. (Dette format viser tid i landstandardens tidsformat, men udelader sekunder).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:timeHourMin]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm-visning, hvor tt er antallet af timer og mm er antallet af minutter. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 12 som 12:12 AM, værdien 3 som 1:13 AM og værdien 750 som 12:30 PM.
[FMT:timeHourMin(sec)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm-visning, hvor tt er antallet af timer og mm er antallet af minutter. Brøkdele droppes fra værdien. F.eks. formateres værdien 60 som 12:01 AM, værdien 120 som 12:02 AM og værdien 43200 som 12:00 PM.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og antallet af timer konverteres til tt:mm-visning, hvor

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
	tt er antallet af timer og mm er det resterende antal minutter. F.eks. formateres værdien 0 som 12:00 AM, værdien 1.5 som 1:30 AM og værdien 13.75 som 1:45 PM.

Tilpassede formatstrengene til konvertering til timer, minutter og sekunder

I følgende tabel vises de tilpassede formatstrengene, der kan bruges til at formatere data til timer, minutter og sekunder. De kan bruges på felter, der indeholder heltal eller reelle tal, der repræsenterer tid.

De kan også bruges, hvor output er i formatet [FMT:time], beskrevet under emnet Generelle tilpassede formatstrengene. (Dette format viser tid i landestandardens tidsformat).

Formatstreng til datakonvertering	Resultat
[FMT:time]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal sekunder, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 60 som 12:01:00 AM, værdien 126 som 12:02:06 AM og værdien 43200 som 12:00:00 PM.
[FMT:time(min)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal minutter, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 60 som 1:00:00 AM, værdien 126 som 2:06:00 AM og værdien 1400 som 11:20:00 PM.
[FMT:time(hour)]	Det antages, at værdien repræsenterer det antal timer, der er gået, siden begyndelsen af dagen, og værdien konverteres til tt:mm:ss-visning, hvor tt er antallet af timer, mm er antallet af minutter, og ss er antallet af sekunder. F.eks. formateres værdien 6.5 som 6:30:00 AM og værdien 12 som 12:00:00 PM.

Avancerede tilpassede formater

Ud over de formater, der er beskrevet tidligere, kan du formatere datoer og klokkeslæt ved at oprette dit eget format vha. nogle af de almindelige dato- og klokkeslætsformater, der er beskrevet i følgende tabel.

Du kan f.eks. oprette formatet vha. følgende formater:

dddd - h:mm tt

der formaterer datostempelfelter på følgende måde:

Mandag - 4:03 PM

BEMÆRK: Når du bruger disse formater, inkluderer de ikke kantede parenteser ([]), der kræves med andre formater.

Om end følgende formater giver større formateringsfleksibilitet, tillader de ikke, at datoformater ændres i henhold til brugerens landestandard, hvilket er muligt med mange af de tidligere formater.

Nogle almindelige dato- og tidsformater er beskrevet i følgende tabel.

Format	Resultat
d	Nummer på dag i måneden (f.eks. 1 til og med 31). Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet nul (0).
dd	Som d, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
ddd	Forkortelse på tre bogstaver for dag i ugen (f.eks. søn, man).
dddd	Fulde navn på dag i ugen (f.eks. søndag, mandag).
M	Månednummer (f.eks. 1, 12). Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
MM	Svarer til M, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
MMM	Forkortelse på tre bogstaver for måned (f.eks. jan, feb).
MMMM	Fulde navn på måneden (f.eks. januar, februar).
åå	Tal på to cifre for året (f.eks. 06).
åååå	Tal på fire cifre for året (f.eks. 2006)
t	Time i 12-timers format. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
tt	Svarer til t, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
T	Time i 24-timers format. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
TT	Svarer til T, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
m	Antal minutter. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
mm	Svarer til m, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
s	Antal sekunder. Tal med enkelt ciffer har ikke et foranstillet 0.
ss	Svarer til s, men tal med enkelt ciffer begynder med et 0.
tt	Indikator for AM og PM. Bruges med formaterne t og tt.

Opsætning af kolonneformler

Avancerede brugere kan oprette nye formler eller redigere eksisterende formler vha. indbyggede funktioner. Oracle CRM On Demand understøtter et bredt udvalg af SQL-92-funktioner samt udvidelser til SQL-92. Se [Brug af funktioner i analyser](#) (på side 1271) for at få oplysninger om de tilgængelige funktioner.

Sådan redigerer eller tilføjer du en formel

- 1 Klik på knappen Rediger formel til en kolonne, hvis formel du vil redigere eller tilføje, på siden Definer kriterier.

- 2 Vælg fanen Kolonneformel i dialogboksen Rediger kolonneformel.
- 3 Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter, hvis du vil ændre teksten til tabeloverskriften og kolonneoverskriften.
- 4 Ret formlen efter behov vha. knapperne under afkrydsningsfeltet Kolonneformel.
- 5 Vælg en aggregeringsregel i rullelisten Aggregeringsregel efter behov.
- 6 Vælg fanen Beholdere, og kombiner flere værdier eller intervaller i beholdere, hvis nødvendigt.
Se proceduren Sådan kombinerer du flere værdier eller intervaller i beholdere i dette emne for at få flere oplysninger.
- 7 Klik på OK.
I en analyse kan du også bruge funktioner og betingede udtryk til at præsentere søgeresultater på en række måder.

Sådan kombinerer du flere værdier eller intervaller i beholdere

- 1 Vælg fanen Beholdere i dialogboksen Rediger kolonneformel.
- 2 Klik på Tilføj beholder, indtast eller vælg værdierne eller intervallerne til den værdi, som du vil kombinere i beholderen, og klik dernæst på OK.
- 3 Indtast navnet til beholderen i dialogboksen Rediger beholdernavn.
- 4 Gentag trin 2 og 3, indtil du har tilføjet alle de beholdere, som du ønsker.
Alle forekomster af de forskellige værdier, som udgør beholderen i resultatsættet, erstattes med beholdernavnet. Aggregeringer udføres også som relevant.

Adding Action Links to Analyses

You can add action links to an analysis. You can use action links to access record detail pages by clicking links on records in analyses available in the Analytics tab. You add action links using the following methods:

- **Using Action Links that invoke a Browser Script.** Using this method, you can configure the record type name in the report as an action link. The Action Link script takes the Row ID value in the report, and uses it to retrieve the specific record from Oracle CRM On Demand. You can use this method for the following record types: Account, Campaign, Contact, Lead, Opportunity, Service Request, User, Partner, Opportunity Product Revenue, Solutions, and Activity (Appointments and Tasks).
- **Using URLs.** Using this method, you can create links to any record type from a table or pivot table view. You can configure the record type ID column as an action link.

NOTE: If users click an action link on a page that has a dynamic layout, then the links are displayed with the standard layout for that page.

About Record Type Names in Action Links

When you add an action link, you must use the original record type name in the code or URL that adds the link. If your company administrator has changed the names of record types in Oracle CRM On Demand, you must determine the original name of the record type where you want to add the link.

For example, your company administrator might have renamed the Account record type so that is now called the Customer record type. If you want to add an action link to a result for the Customer record type, the action link that invokes a Browser Script or URL must refer to the Account record type (that is, the original name of the record type). Depending on the type of link that you want to create, use the record type name in your action link that invokes a Browser Script or URL. When adding an action link for the Customer record type (originally the Account record type) using Action Link script, use the account record type name in the link prompt.

When adding an action link that invokes a Browser Script for the Customer record type (originally the Account record type, the prompts from the above photo should be as following:

Name	Prompt
Record Type	Record Type
Row Id	Row Id

When you provide the Record Type Value in the script prompt, the record type name must be spelled correctly. However, the field is case insensitive.

The following record types can be provided in this field:

Opportunity, Account, Contact, User, Service, Lead, Campaign, Partner, Solutions, Revenue, Appointment, Task.

TIP: To determine the original name of the record type for which you want to add a link, open the Homepage for the record type. The URL in the Address field in your browser window shows the original name of the record type. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the Customer Homepage shows the following URL:

`https://server_name/OnDemand/user/AccountHomePage`

where:

`server_name` is the URL used for signing in to Oracle CRM On Demand

When adding an action link for the Customer record type (originally the Account record type) using a URL, use the Account record type name in the URL, as shown in the following example:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/AccountDetail?OMTGT=AccountDetailForm&OMFHD=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id="@"> @ "</a>"
```

TIP: To determine the correct URL for the Detail page for a record type, open the Detail page for any record of that record type. In the Address field in your browser window title bar, copy the relevant part of the address string, from http to Id=. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the URL is copied from the Detail page of a Customer record.

In some cases, the full record type name is used in all places in the URL for a record type detail page, as is the case with the URL shown in the preceding example. However, in other cases, an abbreviated version of the record type name is used in certain locations in the URL.

For example, if the record type for which you are adding the link was originally the Opportunity record type, the URL is as follows:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFGT=OpportunityDetailForm&OMTHD=OpportunityDetailNav&OpportunityDetailForm.Id="@>"@"</a>"
```

To add action links using an Action Link that invokes a Browser Script

- 1 In Oracle CRM On Demand Analytics, in the Define Criteria page, add the columns to the report.
- 2 You must add the record type ID field (for example, Account ID) to the report. It is mandatory to have the record type ID field as that will be used to determine which record to navigate to. This column can be hidden if needed but not mandatory as described below :
 - a Click the Column Properties button for the record type ID column.
 - b In the Column Properties dialog box, click the Column Format tab.
 - c In the Column Format tab, select the Hide this column check box, and click OK.
- 3 In the Define Criteria page, click the Column Properties button for the record type column on which action link is being created.
- 4 In the Column Properties dialog box, click the Interaction tab.
- 5 In the Interaction tab, do the following:
- 6 Select Action Links from the drop-down menu for Primary Interaction under Value.
- 7 Click on the Add Action Link button
- 8 In the New Action Link popup that appears, click on Create New Action button and select Invoke a Browser Script from the drop-down that appears.
- 9 In the Create New Action popup window, click on Browse button and select USERSCRIPT.ActionLink as the Function Name.
- 10 In the Parameters section:
 - a For Record Type, in the value column, enter the name of the record type for which the Analysis is being created (for example Account). Tick the fixed and hidden check boxes as this value will be the same throughout the analysis and doesn't need to be entered again. The supported record types are : Opportunity, Account, Contact, User, Service, Lead, Campaign, Partner, Solutions, Revenue, Appointment, Task
 - b For the Row Id, select Column Value from the drop-down menu and select the corresponding Object ID column that you had added in the earlier step while defining the criteria. Tick the fixed and hidden check boxes for this row too as this value remains unchanged throughout the report and doesn't need to be entered again. (For example select "Account"."Account ID" from the drop-down for Column values)

- 11 In the Column Properties window, tick the check box for Do not display in a popup if only one action link is available at runtime.
- 12 Click OK.
- 13 To display the report, click the Results Tab.

The following procedure describes how to add action links using URLs. You can use this procedure to add action links for any record type.

To add action links using URLs

- 1 In Oracle CRM On Demand Analytics, in the Define Criteria page, add the columns to the report, including the record type ID (for example, Account ID) column.
NOTE: For the action link to work, you must add the record type ID field to the report.
- 2 Click the Column Properties button for the record type ID column.
- 3 In the Column Properties dialog box, click the Data Format tab.
- 4 In the Data Format tab, do the following:
- 5 Select the Override Default Data Format check box.
- 6 In the Treat Text As list, select Custom Text Format.
- 7 In the Custom Text Format field, enter the code for the link after the at sign (@), as shown in the following example:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMTGT
=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">" @"</a>
where:
server_name appears in the example, substitute the URL that you use to sign in to Oracle
CRM On Demand.
```

In the preceding example, the URL is for the Opportunity record type. Use the appropriate URL for your Oracle CRM On Demand server and the record type for which you are creating the link.

NOTE: You must use the original record type name in the URL. If your company administrator has renamed the record types in Oracle CRM On Demand, you must determine the original name of the record type where you are adding the action links, and use that name in the URL.

Oracle CRM On Demand Analytics replaces the final at sign (@) in the string with the value of the record type ID for each record in the report. If you do not want the link to display the record type ID, replace the final at sign (@) with the text that you want to be displayed. In the following example, the ID in the action link will be replaced with the word View:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMTGT
=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">View</a>
```


- 8 Click OK.
- 9 To preview the Analysis, click Show how results will look on a Dashboard.

The following example shows the code to use for a link on an asset record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/AssetDetail?OMTHD=AssetDetailNav&OMTGT=AssetDetailForm&AssetDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

The following example shows the code to use for a link on an appointment record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/ApptDetail?OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&ApptDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

The following example shows the code to use for a link on a task record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/TaskDetail?OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailForm&TaskDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Sortering og omarrangering af kolonner





Du kan vælge sorteringsrækkefølgen til dataene i en kolonne samt sørge for, at kolonnerne vises i den ønskede rækkefølge.

Du kan angive sorteringsrækkefølgen til en eller flere kolonner, der vises i en analyse. Når du klikker på knappen Sorter efter, vises et nyt billede for at angive den sorteringsrækkefølge, som den valgte kolonne vil anvende på resultaterne.

Sådan sorterer du en analyse på basis af kolonner

- 1 Klik på knappen Sorter efter til den kolonne, som du vil sortere efter, på siden Definer kriterier. Knappen ændres for at angive sorteringsrækkefølgen.
- 2 Fortsæt med at klikke på knappen Sorter efter, indtil den ønskede sorteringsrækkefølge vises. I følgende tabel beskrives de tilgængelige sorteringsrækkefølger.

Knap	Beskrivelse
------	-------------

Knap	Beskrivelse
	Den valgte kolonne vil ikke blive brugt til at sortere resultaterne.
	Resultaterne sorteres i stigende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.
	Resultaterne sorteres i faldende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.
	<p>Et tal, der vises på en Sorter efter-knap, angiver, at kolonnen ikke er den primære sorteringskolonne, der anvendes på resultaterne. Tallet svarer til, hvornår sorteringsrækkefølgen anvendes.</p> <p>I dette eksempel bruges kolonnen som den anden sorteringskolonne. Pil op angiver, at resultaterne sorteres i stigende rækkefølge med elementerne i den valgte kolonne.</p>

Om brug af adresser i rapporter

Mange rapporter kræver brug af adressefelter. I Oracle CRM On Demand kan du generere rapporter om adresser på to forskellige måder afhængigt af behovet. I det aktive emneområde angiver en adressemappe med ordet Udvidet (f.eks. Faktureringsadresse - Udvidet) rapportering på alle ni standardadressefelter, der leveres med Oracle CRM On Demand. Se Om lande og adressemapping for at få detaljer om, hvordan hvert felt mappes til adresseformatet til specifikke lande.

Det er ikke muligt at navigere ned på felter, der er inkluderet fra den udvidede adressemappe, i rapporter. Feltlabels vises konsistent uanset landet til hver post eller brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand.

Der kan navigeres ned på de fleste af de øvrige adressefelter i det aktive emneområde (dem, der ikke findes i mappen Udvidet), når de er inkluderet i rapporter. De viste felter matcher de felter, der er knyttet til brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand. Det er dog muligt at ikke alle felter vises, hvis det land, der er knyttet til en specifik post, ikke er det samme som brugerens standardfirmaland i Oracle CRM On Demand.

Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer

Når du har valgt et emneområde og føjet kolonner til en rapport, kan du kombinere kriterier fra et eller flere emneområder vha. sætoperationer. Denne handling kombinerer resultaterne af to eller flere rapporter i en enkelt rapport.

BEMÆRK: Tal- og datatyperne for de kolonner, der er valgt i hver komponent, skal være de samme. Kolonnælængderne kan være forskellige.

I følgende tabel vises sætoperatorerne, og deres virkning på resultaterne beskrives.

Sætoperator	Virkning på resultater
Foreningsmængde	Returnerer ikke-dubletrækker fra alle rapporter.
Foreningsmængde alle	Returnerer alle rækker fra alle rapporter, heriblandt dubletrækker.
Fællesmængde	Returnerer rækker, der er fælles for alle rapporter
Minus	Returnerer rækker fra den første rapport, der ikke findes i andre rapporter.

Sådan kombinerer du resultaterne af flere rapporter

- 1 Klik på plustegnet i afsnittet Avanceret på siden Definer kriterier og klik dernæst på Kombiner med lignende analyse.
- 2 Vælg et emneområde i dialogboksen Emneområde, der indeholder data, som du vil kombinere med kolonnerne i rapporten.
Emneområdet kan være det samme som det emneområde, som de eksisterende kolonner i rapporten kommer fra, eller et andet emneområde.
Siden Sætoperationer vises.
- 3 Følg instruktionerne på skærmen for at generere den kombinerede rapport.
- 4 Klik på knappen Sæt, og vælg operationstypen.
- 5 Vælg kolonner fra udvælgelsesområdet, der skal kombineres med den første rapport.
- 6 Definer de filtre, der er specifikke for det aktuelle emneområde, hvis påkrævet.
- 7 Tilføj yderligere emneområder ved at klikke på Rediger i afsnittet Sætoperationer, og vælg dernæst Opret nye kriterier.
- 8 Rediger kolonnekarakteristika (formater kolonne, sorter) til den kombinerede rapport ved at klikke på Resultatkolonner i afsnittet Sætoperationer.
Denne handling viser de resulterende kolonner med knapper, som du kan bruge til at redigere format og sortering.

Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts

After you define the criteria, you should create the layout for your analysis. In this step, you can add more views to your layout. These initially show up at the bottom of your layout. You can also add subtotals and totals to your columns.

Views use the presentation capabilities to help you look at results in meaningful, intuitive ways. You can add a variety of views to results, such as charts and pivot tables that allow drilling down to more detailed information, explanatory text, a list of filters that were used to limit the results, and more.

Analytics

When you run a new report, the initial display is a table, with a title preceding the table. It does this by including a Title view, which displays the name of the saved report, and a Table view, which displays the results in a basic table that inherits the formats, sorting and other options specified in the Define Criteria step. You can customize or delete these existing views for a report, add other views, and combine and position views anywhere in the workspace.

Preparing multiple views of results can help you identify trends and relationships in data. You can then save the report with the collection of views.

You define the layout of your reports in the Results tab. Your layout can include any views shown in the following table.

Layout	Description
Title	Use this view to include a title and subtitle, a saved name for the results, and a custom logo to identify the results. For result-specific help, you can include a help icon that links to any HTML page or site that contains information about the report or the results.
Table	Use this view to display data in a column format. You can select to display a page of information at a time, which is convenient for larger result sets, and control the size of the page and the position of the paging controls. Tables are supported in a wide variety of formats and can include graphics, links, and so on, using custom formatters. Using Table view, users can also change the format of the table headings.
Chart	Use this view to drag and drop columns to a layout chart. You have complete control over the title, the location of the legend, axis titles and data labels. You can control the size and scale of the chart, and control colors using a style sheet. In addition, you can drill down into the results. Supported chart types include bar charts, column charts, line charts, area charts, pie charts, scatter charts, bubble charts, and custom subtypes including 2D, 3D, absolute, clustered, stacked, combination, and custom.
Pivot table	Use this view if you want to be able to take row, column and section headings and swap them around to obtain different perspectives. You can drag and drop headings to pivot results, preview them, and apply the settings. Users can navigate through pivot tables and drill down into information. Users can create complex pivot tables that show aggregate and nonrelated totals next to the pivoted data, allowing for flexible analysis. For an interactive result set, elements can be placed in pages, allowing users to select elements. Like the Table view, elements can be formatted using custom formatters.
Gauge	Use the gauge view to show results as gauges, such as dial, bar, and bulb-style gauges.
Active filters	Use this view to show the filters in effect for a report.
Static text	Use this view to include static text in the results. You can use HTML to include banners, tickers, Active-X objects, Java applets, links, instructions, descriptions, graphics, and so on, in the results.
Legend	Use the Legend view to document the meaning of special formatting used in results, such as the meaning of custom colors applied to gauges.

Layout	Description
Column selector	Use column selectors to allow users to dynamically change which columns are displayed in the analysis. This allows users to analyze data along several dimensions and dynamically alter the content of the results.
View Selector	Use the View Selector view to select a specific view of the results from among the saved views. When placed on a dashboard, the view selector appears as a drop-down list where users can make a selection.
Funnel chart	Use this view to display a three-dimensional chart that represents target and actual values using volume, level and color. It is useful for depicting target values that decline over time, such as a sales pipeline.
Narrative	Use this view to display the results as one or more paragraphs of text. You can enter in a sentence with placeholders for each column in the results, and specify how rows should be separated. You can incorporate custom HTML or JavaScript to specify how information is displayed.
Ticker	Use this view to display the results of a report as a ticker or marquee, similar in style to the stock tickers that run across many financial sites on the Web. This view is useful for calling attention to results and for late-breaking information. You can control what information is presented and how it scrolls across the page. This view supports a variety of formats and can include graphics, links, and so on, using custom formatters.
No Results	Use this view to specify explanatory text to appear if the report does not return any results.

For More Information

Click a topic to see step-by-step instructions to do the following:

- [Adding Titles to Results](#) (se "Tilføjelse af titler til resultater" på side 1219)
- [Adding Tables to Results](#) (se "Tilføjelse af tabeller til resultater" på side 1220)
- [Showing Results in Charts](#) (se "Visning af resultater i diagrammer" på side 1222)
- [Showing Analytics Results in Pivot Tables](#) (på side 1658)
- [Showing Results as Gauges Using Gauge View](#) (se "Visning af resultater som målere vha. visningen Måler" på side 1245)
- [Showing Filters Applied to Analytics Results](#) (på side 1674)
- [Adding Markup Text to Results](#) (se "Tilføjelse af markup-tekst til resultater" på side 1251)
- [Adding Legends to Reports Using Legend View](#) (se "Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst" på side 1254)
- [Allowing Users to Change Columns in Reports](#) (se "Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter" på side 1254)
- [Allowing Users to Select a Specific View Using View Selector View](#) (se "Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning" på side 1255)

- [Showing Results in Funnel Charts](#) (se "[Visning af resultater i tragtdiagrammer](#)" på side 1256)
- [Adding Narrative Text to Results](#) (se "[Tilføjelse af forklaringstekst til resultater](#)" på side 1258)
- [Showing Results in Scrolling Tickers](#) (se "[Visning af resultater i rullende tickers](#)" på side 1261)
- [Alerting Users to No Data](#) (se "[Varsling af brugere om ingen data](#)" på side 1264)

Tilføjelse af titler til resultater

Brug visningen Titel til at tilføje en titel, en undertitel, et logo, et link til en tilpasset online-hjælpe side og tidsstempler til resultaterne. Titler og undertitler kan formateres.

En titelvisning føjes altid til resultaterne som den første visning.

Sådan arbejder du med en titelvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på knappen Tilføj visning, og vælg dernæst Titel-i rullelisten for at tilføje en ny titelvisning.
 - Find titelvisningen, og klik på knappen Rediger visning for at redigere en eksisterende titelvisning.
- 2 Indtast den tekst, der skal vises som titel, i tekstboksen Titel.

Hvis du ikke angiver en titel, bruges navnet på den gemte rapport som titel. Tekstboksen Titel er tom for rapporter, der ikke er gemt.
- 3 Fravælg afkrydsningsfeltet Vis gemt navn, hvis du ikke ønsker, at det gemte navn på rapporten skal vises.

Hvis afkrydsningsfeltet er markeret, vises det gemte navn under teksten i tekstboksen Titel (hvis teksten findes).
- 4 (Valgfrit) Hvis du vil vise et logobillede eller anden grafik, skal du angive den relevante sti i tekstboksen Logo.

Billedet vises til venstre for titelteksten. Alle brugere, der ser denne rapport, skal kunne få adgang til billedet eller grafikken.
- 5 (Valgfrit) Indtast den tekst, der skal vises som en undertitel i tekstboksen Undertitel.

Teksten til undertitlen følger efter den faktiske titel på en ny linje.
- 6 Gør følgende, hvis du vil føje yderligere formatering til titlen eller undertitlen:
 - a Klik på redigeringsknapperne til højre for dialogboksene Titel og Undertitel.
 - b Foretag valg til indstillinger for skrifttype, celle og ramme, og klik dernæst på OK.

BEMÆRK: Hvis du indtaster en ny overskrift, erstattes den oprindelige titel eller undertitel.

- 7 Vælg en af indstillingerne for tidsstempel i rullelisten Start, hvis du vil vise rapportens udførelsesdato eller -tidspunkt.
- 8 Indtast den relevante URL-adresse i tekstboksen Hjælp URL, hvis du vil give et link til tilpasset hjælp eller andre oplysninger vedrørende rapporten.
URL-adressen skal være en, som alle brugere, der ser denne rapport, har adgang til.
- 9 Når du er færdig, kan du gemme rapporten med titelvisningen.

Tilføjelse af tabeller til resultater

Brug visningen Tabel til at vise resultater i en standardtabel. Brugere kan navigere og bore ned i resultaterne. Du kan tilføje en grandtotal og kolonnetotaler, angive tilpassede tabel- og kolonneoverskrifter og ændre formlen eller aggregeringsreglen til en kolonne. Du kan også redigere egenskaber til en kolonne for at styre udseende og layoutet af en kolonne og dens indhold samt angive formatering, der kun skal gælde, hvis indholdet af kolonnen opfylder bestemte betingelser.

Du kan også angive kontrolelementer for sideinddeling og antallet af rækker pr. side, vise kolonne- og tabeloverskrifter, anvende grøn søjletypografi og aktivere kolonnesortering. Hvis kolonnesortering er valgt, får kolonnehovederne til de kolonner, der sorteres, et lidt hævet visuelt udseende.

En tabelvisning føjes altid til resultaterne som den anden visning.

Grandtotalen til kolonner med aggregeringsreglen Gennemsnit vil være forskellig i tabel- og pivottabelvisningerne. I tabelvisningen beregnes grandtotalen til en kolonne med aggregeringsreglen Gennemsnit fra databasen (som en sum divideret med en optælling). I pivottabelvisningen er grandtotalen gennemsnittet af rækkerne i resultatsættet.

Grandtotaler tager ikke hensyn til filtre på metrikker, når resultaterne aggregeres. F.eks. har du en rapport med kolonnen Kontonavn og metrikken Antal salgsmuligheder med et filter på Antal salgsmuligheder, der er større end eller lig med 10. Grandtotalen ignorerer filteret på metrikken og aggregerer i stedet alle salgsmulighederne.

BEMÆRK: Ændringer, der foretages af kolonnerne i tabelvisningen (f.eks. kolonneformat, kolonnerækkefølge, sortering, formler osv.), kan ses på siden Definer kriterier, og ændringer på siden Definer kriterier kan ses i tabelvisningen.

Sådan arbejder du med en tabelvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på knappen Tilføj visning, og vælg Tabel i rullelisten Visninger for at tilføje en ny tabelvisning.
 - Find tabellen, og klik dernæst på knappen Rediger visning til tabelvisningen for at redigere en eksisterende tabelvisning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.

- 2 Vælg Hovedværktøjslinjer med resultater i rullelisten til højre for Vis for at se knapper til at arbejde med hver kolonne individuelt.

- 3 Klik på knappen Sorter efter til en kolonne for at angive sorteringsrækkefølgen til en eller flere kolonner, der vises i en rapport.

Du kan sortere resultater efter mere end én kolonne. Hvis du vælger mere end én kolonne, vises rækkefølgen på knappen Sorter efter. Se [Sortering og omorganisering af kolonner](#) (se "[Sortering og omarrangering af kolonner](#)" på side 1213) for at få flere oplysninger om sortering.

- 4 Udfør følgende handlinger for at angive totaler:

- Klik på knappen Grandtotal øverst for at tilføje en grandtotal, og sørg for, at indstillingen Rapportbaseret total er valgt. (Klik på knappen Grandtotal igen for at se menuen med denne indstilling).
- Klik på knappen Total efter til den pågældende kolonne for at tilføje totaler for en individuel kolonne, og sørg for, at indstillingen Rapportbaseret total er valgt. (Klik på knappen Total efter igen til den individuelle kolonne for at se menuen med denne indstilling).

BEMÆRK: Knappen Total efter er kun tilgængelig til kolonner, der kan *sammenlægges efter*. Typisk er det en kolonne, der har gentagede værdier, som summeres til en total. Hvis indstillingen Rapportbaseret total ikke er valgt, beregner systemet imidlertid totalen på basis af hele resultatsættet, før filtre anvendes på målingerne.

- 5 Klik på knappen Rediger formel for at tilføje tilpassede overskrifter eller redigere formlen til en kolonne.

Dialogboksen Rediger kolonneformel vises, hvor du kan udføre følgende handlinger:

- Marker afkrydsningsfeltet Tilpassede overskrifter for at angive tilpassede overskrifter, og indtast ny overskriftstekst på det relevante sted.
- Indtast formlen i tekstboksen Kolonneformel for at redigere formlen til kolonnen.
- Foretag et valg i rullelisten Aggregeringsregel for at ændre aggregeringsreglen til kolonnen.
- Klik på fanen Beholdere for at kombinere flere værdier eller intervaller af værdier fra en given kolonne i beholdere. Tilføj og navngiv dernæst beholderne.

Alle forekomster af de forskellige værdier, som udgør beholderen i resultatsættet, erstattes med beholdernavnet. Aggregeringer udføres også som relevant.

- 6 Klik på knappen Kolonneegenskaber for at redigere egenskaberne til en kolonne eller for at angive formatering, der skal gælde, hvis kolonnens indhold opfylder bestemte betingelser.

Dialogboksen Rediger kolonneformat vises, hvor du kan foretage dine valg:

- Se [Redigering af kolonneegenskaber](#) (på side 1198) for at få oplysninger om formatering af kolonner og tilføjelse af betinget formatering.

- 7 Når du er færdig, kan du gemme rapporten med tabelvisningen.

Sådan angiver du kontrolelementer for sideinddeling og antallet af rækker pr. side, viser kolonne- og tabeloverskrifter, anvender grøn søjletypografi og aktiverer kolonnesortering

- 1 Klik på knappen Rediger egenskaber for tabelvisning øverst i arbejdsområdet i tabelvisningen.
- 2 Foretag valg til de forskellige indstillinger.

Visning af resultater i diagrammer

Brug diagramvisningen til at anbringe kolonner i et diagram og tilpasse titlen, placering af tekst, aksetitler, datalabels, størrelse og skala. Du kan vælge diagramgrafene, så som et kurvediagram eller et søjlediagram; diagramundertypen, så som to-dimensionel; typografien til kolonner, så som facon og udfyldningsmønster. Du kan også angive rammer og farver og styre andre diagramkarakteristika. Brugere kan bore på resultaterne i diagramvisningen.

Valg af diagramgraf omfatter områdediagrammer, søjlediagrammer, boblediagrammer, linjediagrammer og andre typer. Diagramundertyper omfatter 2D, 3D, absolut, klynge, stablet, kombination og tilpasset.

I dette emne forklares, hvordan du arbejder med diagrammer. Det indeholder følgende oplysninger:

- Diagramgrafer
- Knapper til diagramvisning
- Grundlæggende diagramkomponenter

Dette emne indeholder også instruktioner om udførelse af følgende opgaver:

- Tilføjelse eller ændring af diagramvisninger
- Angivelse af generelle egenskaber til en diagramvisning
- Kontrol af visning af gitterlinjer i diagramvisninger
- Angivelse af placeringen af tekst i en diagramvisning
- Indstilling af farver til baggrund, tekst og rammer i diagramvisninger
- Valg af kolonner til visning som akser i diagramvisninger
- Angivelse af indstillinger for aksekalering i diagramvisninger
- Redigering af skalamærker i diagramvisninger
- Oprettelse af linjeskalamærker
- Oprettelse af intervalskalamærker
- Angivelse af avancerede indstillinger til interval- og linjeværdier
- Angivelse af aksetitler og labels i diagramvisninger
- Angivelse af aksetitler i diagramvisninger
- Angivelse af, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram
- Formatering af en diagramseries udseende
- Foretagelse af valg til datalabels i cirkeldiagrammer

BEMÆRK: Oracle CRM On Demand bruger et tredjepart-diagramafbildningsprogram. Diagramtypen, størrelsen og antallet af elementer kan påvirke, om akser og tekster vises. Om akser eller tekster vises, begrænses af mængden af tilgængelig plads på webrowsersiden. Ved at justere kontrolelementerne for højde og bredde kan du nogle gange få akser og tekster til at blive vist i diagrammet.

Diagramgrafer

I følgende tabel vises de diagramgrafer, der er tilgængelige i rullelisten Graf, og deres anvendelse beskrives. Ikke alle grafer er relevante til alle datatyper. Standard diagramgraften er et lodret søjlediagram.

Diagramgraftype	Beskrivelse
Område	<p>En områdegraf svarer til en kurvegraf, men med områderne under kurverne udfyldt. Områdegrafer viser procentdel af den helhed, som hver variabel omfatter.</p> <p>Områdegrafer er nyttige til at se ændringer i akkumuleret værdi eller procent over tiden. Du kan f.eks. sammenligne grupper på bestemte målinger, så som udfald, og vise gruppetendenser.</p>
Vandret søjle	<p>Brug en vandret søjlegraf til at sammenligne fakta ved at vise søjler vandret.</p> <p>Vandrette søjlegrafer er nyttige til at sammenligne forskelle mellem ens elementer. Du kan f.eks. sammenligne konkurrerende produktsalg, samme produktsalg i forskellige tidsperioder eller samme produktsalg på forskellige markeder.</p>
Boble	<p>En boblegraf er en variation af en punktgraf, der viser dataelementer som cirkler (bobler). Den viser tre variabler i to dimensioner. En værdi repræsenteres af cirkelens placering på x-aksen. En anden værdi repræsenteres af cirkelens placering på y-aksen. Den tredje værdi repræsenteres af cirkelens relative størrelse.</p> <p>Boblegrafer er nyttige til afbildning af data med tre variabler og til visning af finansielle data i løbet af en periode.</p> <p>TIP: Afbild en fakta på x-aksen, en anden på y-aksen og en tredje på boblens radiusaksen for at oprette en boblegraf. Disse tre fakta afbildes for valg på Niveau-aksen.</p>
Lodret søjle	<p>En lodret søjlegraf sammenligner fakta vha. lodrette kolonner.</p> <p>Lodrette søjlegrafer er nyttige til at sammenligne forskelle mellem lignende elementer.</p>
Kurve	<p>En kurvegraf kan bruges til at afbilde flere fakta.</p> <p>Kurvegrafer er nyttige til at vise mønstre og tendenser i data.</p>
Kurve-/søjlekombination	<p>En kurve-/søjlekombinationsgraf afbilder to datasæt med forskellige intervaller: et som søjler og et som kurver, der overlapper søjlerne.</p> <p>Kombinationsdiagrammer er nyttige til visning af tendensrelationer mellem datasæt.</p> <p>TIP: Du kan angive en hvilken som helst blanding af søjler og kolonner, men der skal være en af hver. Du kan angive alle kolonner som kurver, men hvis du kun vil have søjler, skal du bruge et søjlediagram. (Når kun søjler er valgt til denne diagramtype, tegnes nogle kolonnevalg muligvis som kurver).</p>

Diagramgraftype	Beskrivelse
Pareto	<p>En paretoGRAF er en form for søjlediagram og kurvediagram, der viser kriterier i faldende rækkefølge. I denne graftype viser kurven en akkumuleret total af procenterne.</p> <p>ParetoGRAfer er nyttige til identificering af vigtige elementer, så om bedste og dårligste eller højeste og laveste.</p>
Cirkel	<p>En cirkelGRAF viser datasæt som procenter af en helhed.</p> <p>CirkelGRAfer er nyttige til sammenligning af dele af et hele, så som salg efter region eller efter distrikt.</p>
Radar	<p>En radarGRAF afbilder de samme oplysninger om en søjleGRAF, men viser i stedet data, der udstråler fra grafens centerpunkt. Hvert dataelement har sin egen værdiakse.</p> <p>RadarGRAfer er nyttige til undersøgelse af overlapning og distribution af data.</p>
Punkt	<p>En punktGRAF viser x-y-værdier som diskrete punkter spredt i et x-y-gitter. Det afbilder datapunkter på basis af to uafhængige variabler. En punktGRAF gør det muligt at afbilde et stort antal datapunkter og observere datapunktets samling i klynger.</p> <p>PunktGRAfer er nyttige til observering af relationer og tendenser i store datasæt.</p> <p>TIP: Afbild en fakta på x-aksen og en anden på y-aksen for at oprette en punktGRAF. Disse fakta afbildes for valg på Niveau-aksen.</p>
Trin	<p>En trinGRAF svarer til en kurveGRAF. Den kan bruges til at afbilde flere fakta.</p>

Dit valg til diagramGRAFen fastlægger de diagramundertyper, der er tilgængelige i rullelisten Type. Ikke alle diagramtyper har undertyper; f.eks. har boble- og radarGRAfer ingen undertyper. Diagramundertyper standardangives til 3D, hvis tilgængelig. Afhængigt af valget af diagramtype kan undertypevalgene omfatte følgende:





- Områdediagrammer: 3D og 2D
- Søjlediagrammer: 3D, 2D, 3D stablet og 2D stablet
- Kurvediagrammer: 3D og 2D
- Paretodiagrammer: 3D og 2D
- Cirkeldiagrammer: 3D og 2D
- Punktdiagrammer: Punkt og punkt med linjer
- Trindiagrammer: 3D og 2D

Dit valg til diagramtypen fastlægger også de typografier, der er tilgængelige i rullelisten Typografi. Ikke alle diagramtyper har typografier. Typografien standardangives til udfyldt, hvis tilgængelig. Afhængigt af valget af diagramtype kan undertypevalgene omfatte følgende:

- Områdediagrammer: Udfyldning og mønsterudfyldning
- Søjlediagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Kurvediagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Paretodiagrammer: Rektangel, cylinder, hældning, triangel, rhombe, mønsterudfyldning
- Cirkeldiagrammer: Udfyldning og mønsterudfyldning

Knapper til diagramvisning

Knapperne øverst på siden Diagramvisning giver adgang til forskellige diagramindstillinger. Følgende tabel beskriver knapperne og indstillingerne i diagramvisningen.

Knap til diagramvisning	Beskrivelse
	Generelle diagraimegenskaber. Sætter generelle egenskaber for diagrammet, så som titel, om datalabels vises og diagramstørrelse.
	Aksetitler og labels. Kontrollerer fremvisningen af aksetitel og datalabels nederst i diagrammet og til venstre for diagrammet.
	Akseskalering. Sætter egenskaber for akseskalering, antal aksemærker og skalatypen.
	Yderligere indstillinger for diagramafbildning. Styrer yderligere indstillinger for diagramafbildning, så som følgende: <ul style="list-style-type: none"> ■ Visningen af gitterlinjer i diagrammet ■ Tekstens placering og indstillinger for tilpasning af tekstens størrelse ■ Baggrund, tekst og rammefarver ■ Hvordan brugere interagerer med diagrammet, når de klikker på det, så som nedboring til data på lavere niveau eller automatisk navigering til en relateret gemt rapport eller en website
	Formater diagramdata. Tillader, at brugere formaterer diagramseriers visuelle udseende, så som farve, stregbredde og stregsymboler.
	Avancerede egenskaber. Til cirkeldiagrammer kan brugere foretage valg til datalabels.

Grundlæggende diagramkomponenter

Du kan definere de grundlæggende komponenter til et diagram. I følgende tabel beskrives de komponenter, som du kan tilpasse.

BEMÆRK: Nogle komponenter er kun tilgængelige til bestemte diagramtyper. F.eks. har et cirkeldiagram ingen akser. Den diagramtype, som du vælger, fastlægger de komponenter, der er tilgængelige.

Diagramkomponent	Beskrivelse
Målelabels	kontrollerer placeringen og formateringen af kolonneoverskriften til dataene i afsnittet Målinger. Det giver også muligheder for sammentælling og sortering. Elementet kan udelukkes, hvis der kun er én måling.
Tekst	Brug teksten til at forklare diagrammet. Du kan angive en placering til teksten, og om den kan afkortes.
Akser	De vandrette og lodrette streger, der identificerer diagrammets skala. Du kan angive vandrette og lodrette akser til diagrammet.
Gitterlinjer	En matrix af vandrette og lodrette streger, der hjælper dig med at relatere et punkt i et diagram til akserne. Du kan angive farver til gitterlinjer.
Skalamærker	Identificerer diagrammets skala. Du kan angive egenskaber, så som placering, størrelse, farve, stregbredde og interval.
Bor	Viser flere detaljer. Du kan angive, om og hvordan en bruger kan bore ned til yderligere detaljer om de oplysninger, der præsenteres i diagrammet.
Titel	Angiver en titel for at beskrive diagrammet.
Aksetitel, labels og grænse	Angiver, om og hvordan titler og skalalabels skal vises på akser i diagrammet.
Diagramserier	Formaterer elementer i diagramseriers udseende, så som farve, stregbredde og stregsymboler. Du kan også anvende regelbaseret formatering, så som at anvende en bestemt farve, når en position i serien er lig med en angivet værdi.
Aksemærker	Underopdeler skalamærker på en akse for at forbedre detaljen.
Datalabels	Viser den numeriske værdi af data, mens musen pauseres over diagrammet.

Tilføjelse eller ændring af diagramvisninger

Følgende procedure indeholder de grundlæggende trin til tilføjelse eller ændring af en diagramvisning.

BEMÆRK: Hvis du vælger en diagramgraf, der ikke er kompatibel med resultaterne, vises ingen resultater.

Sådan tilføjer eller ændrer du en diagramvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Diagram for at tilføje en ny diagramvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til diagramvisningen for at redigere en eksisterende diagramvisning.
 Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.

- 2 Foretag valg i felterne Graf, Type og Typografi til diagrammet.

Dit valg i feltet Graf, så som Cirkel eller Linje, fastlægger de tilgængelige valg til Type og Typografi. Til nogle grafer er kun standardundertype eller -format tilgængeligt.

I takt med at du foretager valgene i rullelisterne, ændres diagramvisningen, så dine valg afspejles.

TIP: Du kan føje kolonner til diagrammet, mens du befinder dig på siden Diagramvisning, ved at du klikker på navnet i feltet til hver kolonne i det aktive emneområde. Alternativt kan du navigere til siden Definer kriterier for at tilføje yderligere kolonner. Alle kolonner, som du kan tilføje på siden Diagramvisning, føjes til rapporten generelt. Du kan se kolonner på siden Definer kriterier og også i andre visninger samt på siden Diagramvisning. Du skal navigere til siden Definer kriterier for at slette en kolonne fra diagrammet og klikke på knappen Fjern kolonne til kolonnen.

- 3 Brug knapperne øverst på siden Diagramvisning for at angive yderligere diagramindstillinger.
- 4 Klik på Gentegn for at se virkningerne af ændringerne.
Du kan klikke på Gentegn når som helst for at opfriske diagramvisningen.
- 5 Klik på Gendan standard for at fjerne ændringer og begynde fra det oprindelige diagram.
- 6 Brug de lodrette og vandrette glidere til at tilpasse diagrammets størrelse.
- 7 Gem rapporten.

Angivelse af generelle diagramegenskaber i diagramvisninger

Du kan angive generelle egenskaber til diagrammet, så som en titel og forekomsten af datalabels.

Datalabels er som standard aktiveret til valgte 2D-diagramtyper.

Standardindstillingen til diagramstørrelsen er at skalere alle elementer i det eksisterende diagram, heriblandt højde og bredde, så det passer til den tilgængelige plads. Diagrammets højde og bredde forbliver proportionale med hinanden, når diagrammets størrelse ændres. Diagrammet tilpasser automatisk diagraemelementerne. Den reviderede størrelse tilsidesætter standardstørrelsen. Du kan angive en fast størrelse til diagrammet i dialogboksen Generelle diagramegenskaber. Den faste størrelse tilsidesætter standardstørrelsen.

BEMÆRK: Diagrammet kan udvides væsentligt, hvis antallet af elementer, der afbildes, vokser væsentligt.

Antag f.eks., at du opretter en rapport, der skal vise salg af tre produkter, opretter et diagram over resultater med produktsalget vist som tre kolonner og tilpasser diagrammet, så det optager ca. 25 procent af siden. Hvis rapporten køres senere og seks produkter returneres, udvides diagrammet til dobbelt den oprindelige bredde eller ca. 50 procent af siden, så bredden af de individuelle kolonner i diagrammet forbliver konstant.

Diagraemelementerne tilpasses efter behov, så de passer i diagrammet. På baggrund af det foregående eksempel forsætter diagrammet med at optage 25 procent af siden, og kolonnerne tilpasses, så de passer på den tilgængelige plads.

Sådan angiver du generelle egenskaber til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Generelle diamegenskaber:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Generelle diamegenskaber, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Kontrol af visning af gitterlinjer i diagramvisninger

Du kan kontrollere, om gitterlinjer vises i diagrammet, og angive farver til gitterlinjer.

Sådan kontrollerer du visningen af gitterlinjer i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Gitterlinje i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes.

Angivelse af placering af tekst i diagramvisning

Du kan angive tekstens placering og indstillingerne for tilpasning af tekstens størrelse.

Sådan angiver du af placeringen af tekst i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Tekster i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.
Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Indstilling af farver til baggrund, tekst og ramme i diagramvisning

Du kan angive farven til diagrammets baggrund, tekst og rammer.

Sådan angiver du baggrunden, tekst og rammefarver i en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Rammer & farver i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, foretag dine valg, og klik på OK.








Diagramvisningen opfriskes.

Valg af kolonner til visning som akser i diagramvisning

Du kan vælge de kolonner, der vises i diagrammet, og de akser, der repræsenterer de kolonner. Oracle CRM On Demand viser en matrix over de relevante indstillinger. Venstre kant af matrixen viser kolonnerne, og højre kant viser de tilgængelige aksetyper til den diagramtype, som du bruger. Du kan også angive, om målelabels vises for faktuelle data, der afbildes på en akse.

De tilgængelige akser er forskellige, afhængigt af den diagramtype, der er valgt i rullelisten Graf. Diagramakseknapperne, der bruges i diagramvisningen, er beskrevet i følgende tabel.

Knap til diagramakse	Akse
----------------------	------

Knap til diagramakse	Akse
	Sætter den valgte kolonne som en niveauakse, som gælder for punkt- og boblegrafer.
	Sætter den valgte kolonne som den vandrette akse.
	Sætter den valgte kolonne som den lodrette akse. Til en radargraf er dette faktaaksen.
	Angiver, om den valgte kolonnes værdier skal vises i diagramteksten.
	Sætter den valgte kolonne som en overlappingsakse. Dette gælder for en kurve-/søjlekombinationsgraf.
	Sætter den valgte kolonne som radiusaksen. Dette gælder for en boblegraf.
	Sætter den valgte kolonne som en akse med cirkelværdier. Til en radargraf er dette radaraksen.

Sådan vælger du de kolonner, der skal vises som akser i en diagramvisning

- 1 Klik på det relevante afkrydsningsfelt til en af akseknapperne i kolonneområdet til venstre for diagrammet for at vise den kolonne som den tilsvarende akse i diagrammet.
Akseknapper varierer afhængigt af den graftype, der er valgt i rullelisten Graf.
- 2 Klik på kolonnen i udvælgelsesområdet for at tilføje en kolonne til diagrammet, og sæt den dernæst som en akse.
Det svarer til at føje kolonne til rapporten på siden Definer kriterier.
- 3 Klik på Gentegn for at opfriske diagramvisningen.

Angivelse af indstillinger for akseskalering i diagramvisning

Du kan kontrollere aksegrænserne, aksemærkerne og skalatypen samt egenskaberne for skalamærker.

Sådan angiver du indstillinger for akseskalering til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Akseskalering:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Akseskalering, og klik på OK.

Til diagrammer med numeriske akser fastlægger indstillingerne af akseskalering, hvordan skalaen vælges:

- Når du vælger Standard, vælger Oracle CRM On Demand skalaen og sætter akserne til nul (0) for positive tal.
- Når du vælger Zoom til datainterval, vælger Oracle CRM On Demand skalaen. Det evaluerer intervallet af værdier på akserne og vælger relevante min. og maks. værdier til skalaen. Denne funktion er nyttig ved afbildning af en gruppe store værdier, der alle ligger inden for en lille procentdel af hinanden. Diagrammet zoomer ind på værdierne, så forskellige lettere kan skelnes.
- Du kan også sætte værdier for akseskalering manuelt til specifikke tal.

Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Redigering af skalamærker i diagramvisning

Skalamærker er fremhævede linjer eller skyggelagte baggrundsintervaller, der markerer nøglepunkter, tærskler, intervaller osv. Linjerne eller intervallerne kan anvendes på en eller flere akser afhængigt af diagramtypen. Linjer vises foran diagramoplysninger, hvorimod intervaller vises i baggrunden.

BEMÆRK: Nogle diagramtyper, så som cirkeldiagrammer, bruger ikke skalamærker.

Følgende procedure indeholder de generelle trin til redigering af et skalamærke.

Sådan redigerer du skalamærker til en diagramvisning

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Akseskalering:



- 2 Klik på Rediger skalamærker i dialogboksen Akseskalering.

- 3 Klik på knappen Tilføj i dialogboksen Skalamærker for at tilføje det første skalamærke, og foretag valg til mærket.

Avancerede indstillinger omfatter at sætte skalaen til en statisk værdi, et bestemt kolonnenavn eller som resultatet af en SQL-forespørgsel. Se procedurerne efter denne for at få flere oplysninger om de forskellige typer skalamærker og brug af de avancerede indstillinger.

- 4 Klik på OK flere gange for at lukke dialogboksene.

Diagramvisningen opfriskes. Diagrammet tilpasses muligvis for at imødekomme dine valg.

Sådan opretter du et linjeskalamærke

- 1 Vælg Linje i feltet Type i dialogboksen Skalamærker.
- 2 Indtast en linjebredde i tredje kolonne.
Denne værdi er tykkelsen af linjen i pixel.
- 3 Indtast positionen til linjen i fjerde kolonne.
Placeringen angiver, hvor på akserne linjen vil ligge. Hvis f.eks. venstre akse har værdier fra 0 til 100, og du angiver positionen 40, ser du en vandret linje, der skærer position 40 på de lodrette akser.
- 4 Indtast farven til linjen.
- 5 Indtast en overskrift til linjen.
Overskriften vises, når en bruger fører musen hen over linjen i diagrammet og i teksten.
- 6 Klik på OK.

Sådan opretter du et intervalskalamærke

- 1 Vælg Interval-i feltet Type i dialogboksen Skalamærker.
- 2 Indtast den lave ende af intervallet i tredje kolonne.
- 3 Indtast den høje værdi af intervallet i fjerde kolonne.
BEMÆRK: Du skal angive værdier, der vises på samme akse som intervallet. Hvis f.eks. venstre akse har værdier fra 0 til 100, og du angiver 20 til lav og 40 til høj, vises grafbaggrunden i den farve, som du angiver til intervallet mellem de værdier.
- 4 Indtast farven til intervallet.
- 5 Indtast en overskrift til intervallet.
Overskriften vises i teksten.
- 6 Klik på OK.

Angivelse af avancerede indstillinger til interval- og linjeværdier

Indstillinger til disse værdier omfatter en statisk værdi, en værdi fra en kolonne, der er inkluderet i rapporten, eller en, der er afledt fra en SQL-forespørgsel.

Sådan angiver du en avanceret indstilling

- 1 Klik på knappen Egenskaber ved siden af det felt, hvor du vil angive den avancerede indstilling.
- 2 Vælg en af følgende indstillinger.

- **Statisk værdi.** Indtast en numerisk forøgelse.
- **Variabeludtryk.** Denne indstilling er baseret på resultaterne af en session og dens præsentrationsvariabler. Indstillingen er begrænset, da de fleste sessions- eller præsentrationsvariabler muligvis ikke er relateret til værdier i diagrammet.
- **Kolonnenavn.** Vælg en kolonne, som forøgelsen skal baseres på.
- **SQL-forespørgsel.** Denne indstilling er baseret på resultaterne af en SQL-forespørgsel. Resultaterne kan være en tabel, men kun celleværdien i den første række og første kolonne anvendes.

3 Klik på OK.

Angivelse af aksetitler og labels i diagramvisning

Du kan angive følgende til en diagramvisning:

- Om aksetitler og datalabels vises nederst og til venstre for diagrammet
- Om labels roteres, så de passer bedre i diagrammet
- Maksimal labellængde
- Teksten til labelen, hvis den er forskellig fra standardteksten

BEMÆRK: Justering af størrelsen af et diagram kan påvirke, hvordan akselabels vises.

Sådan angiver du en aksetitel i en diagramvisning

1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Aksetitler og labels:



2 Foretag dine valg i dialogboksen Aksetitler og labels, og klik på OK.

Diagramvisningen opfriskes.

BEMÆRK: Når du angiver grænsen på labellængde, angiver du det samlede antal tegn, som en label kan indeholde. En ellipse (...) vises, hvor yderligere tegn er fjernet.

Angivelse af, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram

Når en bruger ser diagrammet, kan du angive den type interaktion, der skal forekomme, hvis brugeren klikker på diagrammet. Følgende er interaktionstyperne til et diagram:

- **Bor.** Tillader, at brugeren borer ned til mere detaljerede oplysninger. Det er standardinteraktionen, hvis en sti til nedboringen er konfigureret automatisk. Hvis ingen sti er tilgængelig første gang, kan du bruge Naviger til at konfigurere en tilpasset sti.
- **Naviger.** Tillader, at brugeren navigerer til en anden gemt rapport eller et andet gemt instrumentbræt.
- **Ingen.** Deaktiverer nedboring eller navigering fra diagrammet.

Sådan angiver du, hvad der sker, når en bruger klikker på et diagram

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning:



- 2 Klik på fanen Interaktion-i dialogboksen Yderligere indstillinger for diagramafbildning, og foretag dit valg til interaktionen.
- 3 Klik på OK.

Formatering af en diagramseries udseende

Formatering af en diagramserie giver brugere mulighed for at tilpasse individuelle seriekomponenter. Formateringen er baseret på deres position. Brugere kan formatere en diagramseries udseende, så som farve, stregbredde og streksymboler.

Antag f.eks. i en kurve-/søjlediagramkombination med to dataserier, at søjlen er position 1 og kurven er position 2. Brugere kan ændre farven af søjlen, bredden af kurven og det symbol, der repræsenterer datapunkterne. Brugere kan også anvende regelbaseret formatering, så som anvende en bestemt farve, når en position i serien er lig med en angivet værdi.

Sådan formaterer du en diagramseries udseende

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Serieformatkontrol:



- 2 Foretag dine valg i dialogboksen Serieformatkontrol.

De tilgængelige valg i dialogboksen Serieformatkontrol afhænger af diagramtypen. Sådan gør du f.eks. følgende:

- Fjern markering af afkrydsningsfeltet Brug standard for at tilpasse en serie.
- Marker afkrydsningsfeltet Brug standard igen for at gendanne en serie med standardindstillingerne.
- Klik på knappen Tilføj for at tilføje ny serieformatkontrol. Selv om det aktuelle diagram ikke bruger denne serie, vil den blive brugt, hvis det er nødvendigt (f.eks. til boring).
- Klik på knappen Ryd alle for at returnere alle serie til deres standardværdier.
- Klik på farveboksen for at få adgang til dialogboksen Farvevælger og ændre farver.
- Klik på den relevante-fane, og vælg søjle- eller kurveattributter for at ændre andre serieattributter.

- 3 Klik på OK.

Foretagelse af valg til datalabels i cirkeldiagrammer

Datalabels vises, når en bruger pauserer musen over elementer i cirkeldiagrammet. Du kan angive, hvordan værdier vises, og hvilke datalabels vises. Du kan vise værdier som procentdele af totalen eller som faktiske værdier. Datalabels kan vise kun værdien eller navnet eller både værdien og navnet.

Afhængigt af dit valg tilpasses størrelsen på diagrammet muligvis, så datalabels kan vises.

Sådan foretager du valg til datalabels i cirkeldiagrammer

- 1 Klik på følgende knap øverst på siden Diagramvisning for at åbne dialogboksen Diagramtype - Speciel:



- 2 Foretag dine valg til værdien og datalabelen i dialogboksen Diagramtype - Speciel. Klik dernæst på OK.

Showing Analytics Results in Pivot Tables

The Pivot Table view is an interactive view that allows you to rotate the rows, columns, and section headings to obtain different perspectives of the data. Pivot tables are navigable and drillable, and are especially useful for trend reports.

This topic describes the pivot table positions and provides instructions for performing the following tasks:

- Adding or modifying pivot table views
- Using Multiple page drop-down lists in pivot tables
- Overriding the default aggregation rules in pivot tables
- Adding formatting to pivot tables
- Displaying running sums in pivot tables
- Showing items as relative values in pivot tables
- Using calculations in pivot tables
- Building calculations in pivot tables

Pivot Table Positions

When you add or modify a pivot table, the columns included in the report appear as elements in the pivot table template.

The following table describes the pivot table positions.

Position	Description
----------	-------------

Position	Description
Pages	Provides an interactive result set that allows users to select the data they want to view. The values from the columns that appear in the Pages position are used as the initial filter criteria. The values appear in a drop-down list for selection. Based on that selection, a pivot table (composed of the Sections, Columns, Rows, and Measures defined in the pivot table) appears.
Sections	Provides initial filter criteria. For each value in the Section column, a unique pivot table appears, composed of the Columns, Rows, and Measures defined in the pivot table.
Columns	Shows an element in a column orientation. Pivot tables can contain multiple columns.
Rows	Shows an element in a row orientation. Like columns, pivot tables can contain multiple rows.
Measures	<p>Populates the section of a pivot table that contains summary data. The elements in the Measures area are summarized based on the elements in the page, section, row, and column fields. Each value in the Measures elements represents a summary of data from the intersection of the source rows and columns.</p> <p>The Measure Labels element, which appears in the Columns area by default, controls the position and formatting of the column heading for the data in the Measures section. It also provides totaling and ordering capabilities. If there is only one measure, this element can be excluded.</p>
Excluded	Excludes columns from the pivot table results. Any column that is added as criteria for the report after the pivot table has been created is added as excluded.

Adding or Modifying Pivot Table Views

The following procedure provides the basic steps to add or modify a Pivot Table view.

To add or modify a Pivot Table view

- 1 In the Create Layout page, perform one of the following actions:
 - To add a new pivot table view, click Add View, and then select Pivot Table.
 - To edit an existing pivot table view, click the Edit View button for the pivot table view.

The workspace shows the options and settings for the view.
 - 2 To view the pivot table template and buttons for working with each column individually, select the Show Controls check box.
- The workspace shows the pivot table template.

Analytics

- 3 Drag and drop the report columns, which appear as elements in the pivot table, to the desired positions in the pivot table template.
- 4 To see a preview, select the Display Results check box.
You can click the Display Results link to refresh the results.
- 5 To add a Chart view next to the pivot table, select the Chart Pivoted Results check box.
For information about the Chart view, see [Showing Results in Charts](#) (se "Visning af resultater i diagrammer" på side 1222).
- 6 To change the location of the chart relative to the pivot table, select the location from the Chart Position list.
You can also choose to see only the chart and hide the table by selecting Chart Only from the list.
- 7 To sort the results, click the Order By button for the column on which you want to sort.
The button changes to indicate the sort order:
 - An up arrow indicates ascending sequence.
 - A down arrow indicates descending sequence.For more information about sorting, see [Sorting and Reordering Columns](#) (se "Sortering og omarrangering af kolonner" på side 1213).
- 8 To add totals, perform the following actions:
 - a For totals in the Pages, Sections, Rows, and Columns areas, click the Totals button and make a selection:
 - For no totals, select None. The Totals button appears with a white background (default).
 - To show the total before or after the data items, select Before or After. For example, if you add a total on a row containing regions and specify the Before option, the total is shown before individual districts in the region are listed.
 - b For totals in the Measures area, click the More Options button for the row or column to be totaled, select Aggregation Rule, select a value, and make sure the option Report-Based Total is selected.
NOTE: If the option Report-Based Total is not selected, Oracle CRM On Demand calculates the total based on the entire result set, before applying any filters to the measures.
Depending on the position of this element, the totals for the summary data represented by the Measures elements display as a column or row. Column and row totals include labels.
When the Totals button is dimmed, no totals will appear.
- 9 To work with additional options for a column, measure, or row, click the More Options button and make a selection from the drop-down list.
- 10 To format labels or values for a column, click the Totals button or the More Options button, and then select the appropriate format option.
- 11 Save the report.

Using Multiple Page Drop-Down Lists in Pivot Tables

When you place multiple attributes in the Pages area in the pivot table, you can create a multiple drop-down list page. Then, when users view the pivot table, they see a drop-down list for each attribute, rather than a concatenated list of attributes placed in the page heading (the default).

For example, if you place Region and Brand in the pages area, a Region drop-down list allows the user to select a particular region, and see the data for only that region, rather than seeing Region concatenated with Brand.

To create an independent drop-down list in a pivot table

- 1 Drag and drop your target attributes into the Pages area.
- 2 Click the More Options button on the second (or any subsequent) attribute in the Pages layout area.
- 3 Select the option Start New Page Drop Down.

The drop-down list for the attribute appears above the preview of the pivot table.

You can create drop-down lists for other attributes in the Pages area. When the report is saved, the drop-down lists will be available to users with access to the report.

Overriding Default Aggregation Rules in Pivot Tables

You can override the default aggregation rule for a measure, which is specified by either the original author of the report or by the system.

To override the default aggregation rule for a measure in a pivot table

- 1 Click the More Options button for the measure whose default aggregation rule you want to override.
- 2 Select the option Aggregation Rule, and then select the aggregation rule to apply.

Adding Formatting in Pivot Tables

You can apply green bar styling and cosmetic formatting to a pivot table. You can also customize the appearance of sections, rows, columns, measures, and the content that they contain.

For example, you can specify font, cell, border, and style sheet options for sections, values, and measure labels. For sections, you can include and customize the position of column headings together with the values in that section. You can also insert page breaks, so that every time a value changes in the section, the new section appears on a new page.

You can also add conditional formatting, which helps direct attention to a data element if it meets a certain threshold. To add conditional formatting to a column in a pivot table, see [Editing Column Properties](#) (se "Redigering af kolonneegenskaber" på side 1198).

Adding Green Bar Styling and Cosmetic Formatting to a Pivot Table

Green bar styling shows alternating rows or columns in a light green color. Cosmetic formatting affects the overall appearance of the pivot table and also allows you to change the default green bar color.

To add green bar styling and cosmetic formatting to a pivot table

- 1** In the pivot table view, click the Pivot Table View Properties button near the top of the workspace.
- 2** To add green bar styling, select the Enable Alternating Row Green Bar Styling check box.
To change the way the styling is applied, make a selection from the Alternate list.
- 3** To add cosmetic formatting, click the Set Alternate Format button.
- 4** In the Edit Format dialog box, to change the default green bar color, select a new background color for the cell format.
For more information about cosmetic formatting, see [Changing the Appearance of Reports in Analytics](#) (på side 1606).

Adding Formatting for Sections and Section Content

Section and content formatting options allow you to do the following:

- Include and customize the position of column headings together with the values in that section.
- Insert page breaks. Every time a value changes in the section, that new section will appear on a new page. This is useful for data-driven detail reports.
- Apply cosmetic formatting to a section and its content.

To add formatting for sections in a pivot table

- 1** To format the appearance of a section, do the following:
 - a** In the pivot table view, click the Section Properties button.
 - b** In the Section Properties dialog box, make your selections, and click OK.
- 2** To format the appearance of the section content, do the following:
 - a** Click the Content Properties button.
 - b** In the Content Properties dialog box, make your selections and click OK.

For information about applying cosmetic formatting, see [Changing the Appearance of Reports in Analytics](#) (på side 1606).

Adding Formatting for Rows

Row and row content formatting options allow you to do the following:

- Apply cosmetic formatting to rows, row headings, and row values.
- Use a row in pivot table calculations but suppress its display in results.
- Define a new calculated item for use in a pivot table.
- Duplicate the row in the pivot table.
- Remove a column from the pivot table view.

To add formatting for rows

- In the pivot table view, click the More Options button for the row and make a selection from the drop-down list:
 - To apply cosmetic formatting to row headings or values, select the appropriate option.
 - For information about applying cosmetic formatting, see [Changing the Appearance of Reports in Analytics](#) (på side 1606).
 - To hide a row from the output, select Hidden.
 - To define a new calculated item, click New Calculated Item.

For more information on defining calculated items, see the Building Calculations in Pivot Tables section of this topic.

- To duplicate the row in the pivot table, select Duplicate Layer.
- To remove the column from the report, select Remove Column.
- The column is removed from the pivot table and all other result views for the report.

NOTE: The Data Format settings for columns included in the Measures area inherit the settings for columns in the section.

Displaying Running Sums in Pivot Tables

Numeric measures in a pivot table can be displayed as running sums, where each consecutive cell for the measure displays the total of all previous cells for that measure. This option is a display feature only that has no effect on actual pivot table results.

Typically, running sums would be displayed for duplicated columns or for measures for which the option to show data as a percentage of the column has been selected, with the last value being 100 percent. Running sums apply to all totals. The running sum for each level of detail is computed separately.

Column headings are not affected when the running sum option is selected. You can format the column heading if you want it to indicate that the running sum option is in effect.

The following usage rules are in effect for running sums:

- A running sum is incompatible with the SQL RSUM function (the effect would be a running sum of the running sum).

- All running sums are reset with each new section. A running sum does not reset at a break within a section or continue across sections.
- If a measure does not display in a single column or in a single row, the measure is summed left to right and then top to bottom. (The lower right cell will contain the grand total.) A running sum does not reset with each row or column.
- Rolling minimums, maximums, and averages are not supported.

To display a measure as a running sum

- In the Measures area, click the More Options button for the row or column to be summed and select the following option:

Display as running sum

Showing an Item's Relative Value in Pivot Tables

You can dynamically convert a stored or calculated measure on a pivot table into a percent or an index. This shows the relative value of the item, compared to the total, without the need to explicitly create a calculation for it.

For example, if you are using a pivot table to examine sales by region, you can duplicate the sales measure and view it as a percentage of the total. This allows you to see the actual sales, and the percentage of sales, that each region accounts for.

You can view the measure as a percentage between 0.00 and 100.00, or as an index between 0 and 1. Deciding which method to use is at your discretion.

To show an item as a relative value in a pivot table

- 1 In the pivot table view, click the More Options button to make the column show as a relative value.
The following step is optional. When you duplicate the measure in the pivot table, you can display both the total for the measure and its relative value. This eliminates the need to add the column twice on the Define Criteria page to display the total and its relative value in the pivot table.
- 2 To duplicate the measure, choose Duplicate Layer.
The measure appears a second time in the pivot table, with the same name. To rename the measure, click More Options and choose Format Headings, then enter the new name in the first field.
- 3 Click More Options and choose Show Data As, choose either Percent of or Index of, and then choose the appropriate submenu option.

NOTE: The option Show Data As is available only for items that are stored or calculated measures.

The options for Percent of and Index of are:

- Column
- Row
- Section

- Page
- Column Parent
- Row Parent
- Layer (If you choose layer, then you must also choose a column in the report by which to group the percentages.)

Using Calculations in Pivot Tables

You can use calculations in a pivot table to obtain different views of the data. The calculations allow you to override the default aggregation rule specified in the system, and for an existing report, the aggregation rule chosen by the author.

The following table describes the calculations that you can use in pivot tables.

Calculation	Description
Default	Applies the default aggregation rule as defined in the repository or by the original author of the report.
Sum	Calculates the sum obtained by adding up all values in the result set. Use this on items that have numeric values.
Min	Calculates the minimum value (lowest numeric value) of the rows in the result set. Use this on items that have numeric values.
Max	Calculates the maximum value (highest numeric value) of the rows in the result set. Use this on items that have numeric values.
Average	Calculates the average (mean) value of an item in the result set. Use this on items that have numeric values. Averages on pivot tables are rounded to nearest whole number.
First	In the result set, selects the first occurrence of the item.
Last	In the result set, selects the last occurrence of the item.
Count	Calculates the number of rows in the result set that have a nonnull value for the item. The item is typically a column name, in which case the number of rows with nonnull values for that column are returned.
Count Distinct	Adds distinct processing to the Count function. This means that each distinct occurrence of the item is counted only once.
Formula	Opens a toolbar that lets you select mathematical operators to include in the calculation.
Server Complex Aggregate	This setting forces the aggregation rule to be determined and calculated by the Analytics Server, rather than the Pivot table. It issues an 'AGGREGATE(x by y)' statement which the Analytics server interprets to mean: use the most appropriate aggregation rule for measure 'x' to get it to level 'y'.

Calculation	Description
None	No calculation is applied.

For more information about SQL functions, see [Using Functions in Analytics](#) (på side 1692).

Building Calculations in Pivot Tables

You can build calculations for items in the Pages, Sections, Rows, and Columns areas.

To build a calculation for an item in a pivot table

- 1 In the Sections or Rows area, click the More Options button for the measure on which you want a calculation performed.
- 2 Select the option New Calculated Item.
The Calculated Item window appears.
- 3 Assign a name for the calculation in the Name field.
- 4 To build a calculation other than a formula, select from the following options:
 - To build one calculation, select the function to work with from the Function drop-down list, and click on one or more items in the Values list to add them to the Function field.
 - To build multiple calculations for multiple items, type the functions and click on the item names to add them to the Function field.
 - If you are averaging a column with a type of integer, change the formula for the column to cast it to a double (floating point) type. For example, if the current formula is x, change it to CAST(x as double).

NOTE: Averages on pivot tables are rounded to the nearest whole number.

- 5 To build a formula, select the Formula function.

NOTE: A formula creates a dynamic custom grouping within the pivot table. All measures referenced in a formula must be from the same logical column and must be present in the results. Formulas can be inserted into, or combined with, other calculations.

The mathematical operators become visible. The operators are shown in the following table.

Operator	Description
+	Plus sign, for an addition operation in the formula.
-	Minus sign, for a subtraction operation in the formula.
*	Multiply sign, for a multiplication operation in the formula.
/	Divide By sign, for a division operation in the formula.
\$	Dollar sign, for acting upon the row position of an item in a formula.

Operator	Description
(Open parenthesis, to signify the beginning of a group operation in the formula.
)	Close parenthesis, to signify the ending of a group operation in a formula.

- a In the Function field, build the formula by typing or clicking measure names, and clicking operators to insert them into the formula.
 - b Use parentheses, where appropriate.
- 6 When the calculation is complete, click Finished.
- If any errors are detected, a message will appear. Correct the error and click Finished again.

Examples of Calculations in Pivot Tables

The examples and explanations in this section assume that you have a basic understanding of SQL and its syntax. The examples are hypothetical. Not all possible calculations are shown.

Example 1. This example obtains the value of the current measure, such as dollar sales, for each of the products SoftDrinkA, SoftDrinkB, and SoftDrinkC, and adds the values together.

```
sum(' SoftDrinkA' , ' SoftDrinkB' , ' SoftDrinkC' )
```

This is equivalent to selecting Sum from the Function drop-down list, and then typing or clicking 'SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC' to add them to the Function field.

Example 2. This example obtains the minimum current measure, such as dollars in sales, for SoftDrinkA or SoftDrinkB, whichever is lower.

```
mi n(' SoftDrinkA' , ' SoftDrinkB' )
```

In Example 1 and Example 2, each functional calculation is performed for each item in the outer layer, such as the Product layer. For example, if Year and Product are laid out on an axis, and one of the preceding calculations is built on the Product layer, the results will be computed per year.

Example 3. This example obtains the values for each item in the outer layer, such as Year and Product, and adds them together.

```
sum(*)
```

Example 4. This example obtains the current measure, such as dollar sales, of the item from the first, second, and third rows, and sums them.

```
sum($1, $2, $3)
```

Instead of specifying a named item, such as SoftDrinkA, you can specify \$n or \$-n, where n is an integer that indicates the item's row position. If you specify \$n, the measure is taken from the nth row. If you specify \$-n, the measure is taken from the nth to the last row.

For example, for dollar sales, \$1 obtains the measure from the first row in the data set, and \$-1 obtains the measure from the last row in the data set.

Example 5. This example adds sales of SoftDrinkA, SoftDrinkB, and SoftDrinkC.

```
' SoftDrinkA' + ' SoftDrinkB' + ' SoftDrinkC'
```

This is equivalent to the following calculation:

```
sum(' SoftDrinkA' , ' SoftDrinkB' , ' SoftDrinkC' )
```

Example 6. This example adds sales of SoftDrinkA with sales of diet SoftDrinkA, then adds sales of SoftDrinkB with sales of diet SoftDrinkB, and then returns the maximum of these two amounts.

```
max(' SoftDrinkA' + ' di et SoftDrinkA' , ' SoftDrinkB' + ' di et SoftDrinkB' )
```

Visning af resultater som målere vha. visningen Måler

Brug målervisningen til at vise resultater i målere. Målere er nyttige til visning af præstation i forhold til mål. Understøttede måler typer omfatter måleur, søjle og pære type.

Du kan vælge måler typen og tilpasse dens udseende, heriblandt titel, intervaller, der skal vises, hvor mange målere, der skal vises i en række, samt andre karakteristika, så som måler bredde og størrelse på skive og indikator nål. Du kan også angive tærskler, rammer og farver og kontrollere andre måler karakteristika.

Der kan navigeres i målere. Når en bruger klikker på den, kan du dirigere brugeren til en anden gemt rapport.

Dette emne beskriver målere og indstillinger af målervisning. Det indeholder også instruktioner om udførelse af følgende opgaver:

- Tilføjelse eller ændring af målervisninger
- Angivelse af generelle baggrundsegenskaber til en målervisning
- Tilføjelse af titler og sidefodder til en målervisning
- Tilføjelse af måler intervaller til en målervisning
- Angivelse af yderligere egenskaber i målervisninger
- Angivelse af avancerede egenskaber til urskiver i måleure

Målere

I dette afsnit beskrives måler typer, undertyper og størrelser.

Måler typer

I følgende tabel vises de målere, der er tilgængelige i Måler-rullelisten, og deres anvendelse beskrives. Standard måleren er en et måleur.

Måler type	Beskrivelse
Måleur	Denne måler viser data vha. en urskive med en eller flere indikator nåle, der skifter stilling for at angive, hvor dataene ligger inden for foruddefinerede grænser.
Søjle	En søjlemåler viser data vha. en enkelt søjle, der skifter farve for at angive, om dataene ligger inden for foruddefinerede grænser.

Målertype	Beskrivelse
Pære	En pæremåler viser data vha. en cirkel, der skifter farve for at angive, om dataene ligger inden for foruddefinerede grænser. En række pærer er især nyttig til output af scorecardtypen.

Målerundertyper

Dit valg af målertype fastlægger de målerundertyper, der er tilgængelige i Type-rullelisten. Måleuret har ingen undertype. Målerundertyper omfatter følgende:

- Søjlemålere: Udfyldt og LED-type. Standardundertypen er Udfyldt.
- Pæremålere: 3-dimensionel (3D) og 2-dimensionel (2D). Standardundertypen er 3D.






Målerstørrelser

Målerstørrelser omfatter lille, mellem stor og tilpasset. Standardstørrelsen er Mellem.

Indstillinger for målervisning

Knapperne øverst på siden Målervisning giver adgang til forskellige målerindstillinger. Følgende tabel beskriver knapperne og indstillingerne i målervisningen.

Knappen Målervisning	Beskrivelse
-------------------------	-------------

Knappen Målervisning	Beskrivelse
	Egenskaber for målerkanvas. Giver dig mulighed for at angive generelle egenskaber til den baggrund, som måleren vises på.
	Målertitler. Giver dig mulighed for at angive en titel, en undertitel, en sidefod og en sekundær sidefod til måleren.
	Målerintervaller. Giver dig mulighed for at angive de intervaller, der kan repræsenteres i måleren.
	Yderligere måleregenskaber. Giver dig mulighed for at angive yderligere måleregenskaber, heriblandt kontrol over forekomsten af elementer i måleren, angivelse af egenskaber til målergrænser og aksemærker og angivelse af den interaktion, der skal forekomme, når en bruger klikker på måleren.
	Avancerede egenskaber. Giver dig mulighed for at angive de avancerede egenskaber til en urskive i et måleur med angivelse af, hvordan skalalabels vises, og urskivens buelængde og tykkelse.

Tilføjelse eller ændring af målervisninger

Følgende procedure indeholder de grundlæggende trin til tilføjelse eller ændring af en målervisning.

BEMÆRK: Hvis du vælger en målerstype, der ikke er kompatibel med resultaterne, vises ingen resultater.

Sådan tilføjer eller ændrer du en målervisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg dernæst Måler for at tilføje en ny målervisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til målervisningen for at redigere en eksisterende målervisning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.
- 2 Foretag valg i felterne Måler, Type og Størrelse.
- 3 Brug rullelisten Målinger til alle måler typer for at vælge den måling, der skal måles.
- 4 Til måleure:
 - a Brug rullelisten Markørtype til vælge den indikatornål, der skal bruges, f.eks. kompas, pil eller streg.
 - b Klik på feltet Farve, og foretag et valg for at vælge en farve til indikatornålen.
 - c Klik på Tilføj markør for at tilføje en anden indikatornål.

- 5 Brug knapperne øverst på siden Målervisning til at angive yderligere målerindstillinger.
- 6 Klik på Gendan standard for at fjerne ændringer og starte fra standard målervisningen.
- 7 Gem rapporten.

Angivelse af generelle egenskaber for målerbaggrund i en målervisning

Du kan angive generelle egenskaber for den baggrund, som måleren vises på, f.eks. om en titel skal vises, eller om en tekst forekommer med hver visning. Du kan også angive en baggrundsfarve, en farve til titlen, om en ramme skal vises rundt om baggrunden, antallet af målere, der skal vises pr. række og mellemrummet mellem dem.

Sådan angiver du generelle baggrundsegenskaber til en målervisning

- 1 Klik på knappen Egenskaber for målerkanvas øverst på siden Målervisning.
- 2 Foretag dit valg til en titel i dialogboksen Egenskaber for målerkanvas på følgende måde:
 - Undlad at markere afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard for at vise navnet på målet, og lad titeltekstfeltet stå tomt.
 - Marker afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard for at vise en anden titel, og indtast titelteksten.
 - Marker afkrydsningsfeltet Til sidesæt standard, hvis du ikke ønsker, at en titel skal forekomme på baggrunden, og lad titeltekstfeltet stå tomt.
- 3 Foretag et valg til teksten fra listen, eller vælg Ingen, hvis du vil undertrykke visning af teksten. Standardplaceringen til teksten er under titlen.
- 4 Klik på feltet Baggrundsfarve, og foretag et valg for at angive en baggrundsfarve til det område, hvor måleren vises.
- 5 Klik på feltet Tekstfarve, og foretag et valg for at vise titlen med en farve.
- 6 Klik på feltet Rammefarve, og foretag et valg for at vise en ramme langs baggrundens kanter.
- 7 Angiv det antal målere, der skal vises pr. række, og mellemrummet mellem dem. Mellemrummet mellem målere vises i pixel.
- 8 Klik på OK. Målervisningen opfriskes. Størrelsen på visningen tilpasses muligvis, så den passer til dine valg.

Tilføjelse af titler og sidefodder i målervisning

Du kan angive en titel, en undertitel, en sidefod og en sekundær sidefod til måleren. Hvis baggrunden indeholder flere målinger, vises titler og sidefodder til hver måler. Titler og sidefodder er valgfrie.

Sådan føjer du titler og sidefodder til en målervisning

- 1 Klik på knappen Målertitler øverst på siden Målervisning.
- 2 Skriv den tekst, der skal bruges, i dialogboksen Målertitler, og klik på OK.

BEMÆRK: I lighed med visningen Forklaring kan du bruge @n for at inkludere resultaterne fra den angivne kolonne i målertitlerne. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne. Se [Tilføjelse af forklaringstekst til resultater](#) (på side 1258).

Målervisningen opfriskes.

Tilføjelse af målerintervaller i målervisning

Målerintervaller identificerer minimum- og maksimumværdier til hvert interval og inkluderer en farve, som intervallet skal vises i, i måleren, f.eks. grøn for acceptabel, gul for advarsel og rød for kritisk.

Du kan angive målerintervaller til en statisk værdi, kolonnenavnet til målingen eller som resultatet af en SQL-forespørgsel.

Sådan angiver du et målerinterval i en målervisning

- 1 Klik på knappen Målerintervaller øverst på siden Målervisning.
- 2 Gør følgende i dialogboksen Målerintervaller:
 - a Skriv en overskrift til intervallet.
 - b Klik på knappen Egenskaber, og foretag et valg i dialogboksen Avancerede indstillinger for at angive min. og maks. målerintervaller.
 - c Klik på feltet Farve, og foretag et valg for at vælge en farve til intervallet.
- 3 Klik på OK.

Målervisningen opfriskes.

Angivelse af yderligere egenskaber til en måling i målervisning

Yderligere måleregenskaber omfatter kontrol over forekomsten af elementer i måleren, angivelse af egenskaber til skalelementer, så som målergrænser og aksemærker, og angivelse af den interaktion, der skal forekomme, når en bruger klikker på måleren. Disse egenskaber angives i dialogboksen Yderligere måleregenskaber.

Valg til forekomsten af en måler vises under fanen Forekomst og omfatter følgende elementer:

- Om datalabels vises.

Datalabels kan altid forekomme, kun forekomme, når en bruger holder musen over elementer i måleren, eller aldrig forekomme.

- Valg til en baggrundsfarve til måleren, farven på tekst i måleren og en ramme rundt om måleren.
- Målerens højde og bredde i pixel.

Valg til skalaegenskaber vises under fanen Skala og omfatter følgende elementer:

- Standard eller tilpassede målergrænser.
- Antallet af større og mindre aksemærker.

Valg til brugerinteraktionen med måleren vises under fanen Interaktion og omfatter følgende elementer:

- **Naviger.** Tillader, at brugeren navigerer til en anden gemt rapport eller et andet gemt instrumentbræt.
- **Ingen.** Deaktiverer navigering fra måleren.

Du kan også angive avancerede egenskaber til målertypen Søjle ved at klikke på ikonet.

Sådan angiver du yderligere egenskaber i en målervisning

- 1 Klik på knappen Yderligere måleregenskaber øverst på siden Målervisning.
- 2 Foretag valg under fanerne Forekomst, Skala og Interaktion i dialogboksen Yderligere måleregenskaber.
- 3 Klik på OK.
Målervisningen opfriskes.

Angivelse af avancerede egenskaber til urskiven i et målerur

Avancerede egenskaber giver dig mulighed for at angive, om skalalabels skal forekomme, og hvilken værdi de skal vise, angive urskivens buelængde og vælge skivens tykkelse.

Følgende valg er tilgængelige til visning af skalalabels:

- Procent af total
- Faktisk værdi

Skivens buelængde udtrykkes i grader. Angivelse af 360 resulterer f.eks. i et målerud, der er en hel cirkel.

Skivetykkelsen udtrykkes i pixel. I takt med at du angiver større værdier, bliver måleren tykkere, og den indre omkreds af skiven bliver mindre. Angivelse af meget store værdier i forhold til skivens størrelse medfører, at skiven bliver forvrænget, og anbefales ikke.

Sådan angiver du avancerede egenskaber til urskiven i et målerur

- 1 Klik på knappen Avancerede indstillinger øverst i målervisningen.
- 2 Foretag valg i dialogboksen Urskivespecifikke egenskaber for at angive, hvordan skalalabels vises.
Vælg Ingen for at undertrykke visning af skalalabels.

- 3 For at angive urskives buelængde og tykkelse skal du klikke på indstillingen for manuel angivelse og indtaste værdier.
- 4 Klik på OK.
Målervisningen opfriskes.

Showing Filters Applied to Analytics Results

Use the filters view to show the filters in effect for a report. For information about adding filters to a report, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#). (se "Adding Filters to Columns in Analytics" på side 1612)

To add or modify a Filters view

- 1 In the Create Layout page, perform one of the following actions:
 - To add a new filters view, click Add View, and then select Active Filters.
 - To edit an existing filters view, click the Edit View button for the filters view.

The workspace shows the filters view.

- 2 When you are done, click OK.
- 3 Save the report.

Tilføjelse af markup-tekst til resultater

Brug visningen Statisk tekst til at tilføje eller redigere markup-tekst, der skal vises med resultaterne. Du kan tilføje markup-tekst, der indeholder formateret tekst, ActiveX-kontrollementer eller JavaScript, lydbider, animation, specialiserede logoer osv. Markup-teksten kan indeholde alt, der understøttes af din browser.

Dette afsnit indeholder proceduren for tilføjelse eller ændring af visningen Statisk tekst og nogle eksempler på statisk tekst. Hvis du finder et eksempel, der ligner det, som du vil gøre, kan du kopiere det og skræddersy det til dine behov.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Statisk tekst

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg Statisk tekst for at tilføje en ny statisk tekstvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til den statiske tekstvisning for at redigere en eksisterende statisk tekstvisning.

Arbejdsområdet viser visningen Statisk tekst.

- 2 Indtast markup-teksten i tekstboksen.

Hvis tekst skal vises med fed, kursiv eller understreget, skal du klikke på den relevante knap for at indsætte start- og slut-HTML-tags og dernæst skrive teksten mellem taggene eller vælge teksten først og dernæst formateringsknappen.

BEMÆRK: Brug knappen Linjeskift, hvis du vil inkludere et linjeskift. Hvis du trykker på Enter, medfører det ikke flere tekstlinjer.

I følgende tabel beskrives flere eksempler.

Eksempel på visningen Statisk tekst	Beskrivelse og noter om anvendelse
HTML-tekst	<p>Indsæt eller skriv HTML (eller relevant formateret tekst) i tekstboksen. Du kan også klikke på HTML-tagknapperne. På basis af formatet på den tekst, som du indtaster, kan markup-tags bruges til at kontrollere tekstens format. Følgende er eksempler på, hvad du kan gøre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sådan angiver du skriftstørrelse og farve: <code>Rød tekst</code> ■ Sådan kombinerer du tags til yderligere effekter: <code>Fed rød tekst</code>
ActiveX-objekt	<p>Active-X-objektet skal indeholde alt relevant og understøttes af browseren. Indsæt eller skriv objektet i vinduet HTML-tekst, idet du sørger for at medtage start- og sluttage <object...> og </object>.</p>
JavaScript eller VBScript	<p>Scriptet skal indeholde alt relevant og understøttes af browseren. Indsæt eller indtast scriptet i tekstboksen, idet du sørger for at medtage start- og sluttage <script> og </script>.</p>
Lyd	<p>Sørg for, at du ved, hvor lydklippet findes. Hvis lydklippet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til.</p> <p>Brug HTML-taggen <EMBED> til at tilføje lyd i følgende format:</p> <pre><EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>hvor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ "audio" er placeringen af og navnet på lydklippet. <p>Hvis du vil tilføje et lydclip, der ligger på harddisken, er følgende HTML et eksempel:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDI files\wake up. mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Hvis du vil tilføje det samme lydclip fra en fælles placering på webserveren, er følgende HTML et eksempel:</p> <pre><EMBED</pre>

Eksempel på visningen Statisk tekst	Beskrivelse og noter om anvendelse
	<pre>SRC="http://ourwebserver.company.com/sounds/wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre>
Baggrundsbillede	<p>Følgende eksempel bruger JavaScript.</p> <p>Sørg for, at du ved, hvor det billede, der skal bruges som baggrund, ligger. Hvis billedet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev eller en website, som alle brugere har adgang til.</p> <p>Hvis billedet ligger på en fælles mappe til instrumentbrætfiler, er følgende et eksempel på HTML:</p> <pre><script language="javascript"> document.body.background = "http://ourwebserver.company.com/graphics/NavnPåGrafik"; </script></pre> <p>hvor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>NavnPåGrafik</i> er navnet på den fil, der skal bruges, f.eks. bricks.gif eller sand.jpg.

- 1 Klik på knappen **Formater visning** for at anvende kosmetisk formatering på den skrifttype, der anvendes i statisk tekstvisning.
- 2 Klik på knappen **Importer formatering** fra en anden analyse, og naviger til den gemte visning for at importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Bemærk: Du kan importere formatering fra rapporter, der har formater fra trin 2 (Oprettelse af layout). Formatering fra trin 1 (Definition af kriterier) kan ikke importeres.
- 3 Klik på **OK**, når du er færdig.
- 4 Gem rapporten.

Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst

Brug denne visning til at dokumentere betydningen af særlig formatering, der bruges i en rapport, så som betydningen af tilpassede farver, der er anvendt på målere.

Du kan f.eks. bruge betinget formatering i en rapport til at vise kritiske elementer med farven rød og elementer, der kræver opmærksomhed med farven gul. Du kan tilføje en tekst, der dokumenterer betydningen af farver, og overskrifter, der opsummerer den relevante handling. Du kan bruge kosmetisk formatering for at få baggrundsfarverne i teksten til at matche farverne i den betingede rapport.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tekstvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, og vælg Tekst-for at tilføje en ny tekstvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til tekstvisningen for at redigere en eksisterende tekstvisning. Arbejdsområdet viser visningen Tekst.
- 2 Vælg, hvor du ønsker, at overskriften skal vises, i feltet Overskrifter. Mulighederne er Højre, Venstre eller Ingen. Vælg Ingen, hvis du ikke ønsker, at en overskrift skal vises.
- 3 Vælg antallet af tekstelementer, som du ønsker til hver række, i feltet Tekstelementer pr. række.
- 4 (Valgfrit) Indtast-en titel til teksten, så som Tekst.
- 5 Skriv betydningen af betingelsen i den første Overskrift-tekstboks, så som Kræver øjeblikkelig opmærksomhed.
- 6 Skriv den første betingelse, som du vil dokumentere, så som Kritisk, i den første Eksempeltekst-tekstboks. Du kan bruge den fælles formateringsdialogboks for at angive baggrundsfarven, så som rød. Det er valgfrit at indtaste tekst. Du kan nøjes med at angive en baggrundsfarve.
- 7 Klik på knappen Tilføj element-for at tilføje endnu en overskrift.
- 8 Klik på OK, når du er færdig med at tilføje overskrifter.
- 9 Gem rapporten.

Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter

Brug visningen Kolonnevælger til at tillade, at brugere dynamisk ændrer, hvilke kolonner vises i en rapport. En kolonnevælger kan knyttes til hver kolonne i en bestemt rapport, og flere kolonner (attributter) kan knyttes til hver kolonnevælger.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Kolonnevælger

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Kolonnevælger for at tilføje en ny visning af kolonnevælger.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af kolonnevælger for at redigere en eksisterende visning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til visningen.
- 2 Marker afkrydsningsfeltet Aktiver til hver kolonne, hvor kolonnevælgeren skal forekomme.
- 3 Indtast en kolonnelabel til hver vælger, og vælg Labelposition til labelen.
BEMÆRK: Hvis du ikke indtaster en label, ser brugere, der ser resultaterne, ikke en label i vælgeren.
- 4 Hvis du ønsker, at resultaterne skal opfriskes så snart en bruger vælger et nyt valg i en kolonnevælger, skal du markere afkrydsningsfeltet Opfrisk automatisk, når en ny kolonne vælges. Hvis du fravælger afkrydsningsfeltet, ser brugere en Start-knap ved siden af kolonnevælgerne og skal klikke på Start for at se de nye resultater.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Kolonnevælger.
- 6 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 7 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af kolonnevælger (og andre visninger efter behov):
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte en visning til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen af kolonnevælger for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af kolonnevælger for at redigere visningen.
 - Klik på knappen Slet visning til visningen af kolonnevælger for at slette visningen.
- 8 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning

Brug visningen Visningsvælger til at vælge en bestemt visning af resultaterne fra de gemte visninger. Når markøren er placeret på en rapport, vises visningsvælgeren som en rulleliste, hvor brugere kan vælge den bestemte resultatvisning, som de vil se.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Visningsvælger

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:

- Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Visningsvælger for at tilføje en ny visning af visningsvælger.
 - Klik knappen Rediger visning til visningen Visningsvælger for at redigere en eksisterende visning. Arbejdsområdet viser visningen Visningsvælger.
- 2 (Valgfrit) Skriv en overskrift til visningsvælgeren, og angiv, hvor overskriften skal forekomme i forhold til visningsvælgeren.
- 3 Foretag valg til de visningsvalg, som du vil medtage i visningsvælgeren.
- Vælg visninger i feltet Tilgængelige visninger, og flyt dem til feltet Inkluderede visninger.
 - Klik på knappen Omdøb i feltet Inkluderede visninger for at omdøbe en valgt visning.
- BEMÆRK:** Visningen Ingen viser kun vælgeren.
- 4 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Visningsvælger.
- 5 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 6 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af visningsvælger (og andre visninger efter behov):
- Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen af visningsvælger for at formatere visningens udseende.

Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen af visningsvælger for at redigere visningen.
 - Klik på knappen Slet visning til visningen af visningsvælger for at slette visningen.
- 7 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Visning af resultater i tragtdiagrammer

Brug visningen Tragtdiagram til at se resultater som et tredimensionelt diagram, der repræsenterer målværdier og faktiske værdier samt niveauer efter farve. Typisk bruges tragtdiagrammer til grafisk at repræsentere data vedrørende stadier i en proces, så som potentielt omsætningsbeløb vist for hvert salgsstadium.

Tragtdiagrammer er velegnet til visning af sammenligning mellem faktiske værdier og målværdier til data, hvor det vides, at målet reduceres (eller forøges) væsentligt pr. stadium, så som en salgspipeline. Du kan klikke på et af de farvede områder for at navigere ned til mere detaljerede oplysninger.

I tragtdiagrammer angiver tærsklerne en procentdel af målværdien, og farver giver visuelle oplysninger til hvert stadium:

- Alle stadier, hvor den faktisk værdi falder under minimumtærsklen, er farvet røde.
- Alle stadier, hvor den faktisk værdi falder under maksimumtærsklen, er farvet gule.

- Alle stadier, hvor den faktiske værdi er større end maksimumtærsklen, er farvet grønne.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tragtdiagramvisning

1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:

- Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Tragtdiagram for at tilføje en ny visning af tragtdiagram.
- Klik på knappen Rediger visning til visningen af tragtdiagram for at redigere en eksisterende visning. Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til tragtdiagramvisningen.

2 Foretag valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i visningen Tragtdiagram	Beskrivelse
Diagramtitel	Angiver den titel, der skal vises øverst i diagrammet.
Stadie	Identificerer det stadie, der skal repræsenteres, i rullelisten. Værdierne vises på den vandrette akse.
Faktisk værdi	Angiver den faktiske værdi til stadiet, en kolonne, der er valgt i rullelisten.
Målværdi	Angiver målværdien til stadiet, en kolonne, der er valgt i rullelisten.
Kun målværdi for sidste stadie	Angiver, om målværdien skal vises for hvert stadie eller kun for sidste stadie.
Faktor skal opfylde mål	Identificerer de faktorer, der skal opfylde mål.
Minimumtærskel	Angiver minimumtærsklen. Værdier under denne procent vises med rødt. Værdier mellem denne procent og maksimumtærsklen vises med gult.
Maksimumtærskel	Angiver maksimumtærsklen. Værdier over denne procent vises med grønt.
Størrelse	Angiver størrelsen.
Tving standardform og ens bredder på stadie	Angiver, om Oracle CRM On Demand automatisk gennemtvinger en standardform og ens bredder på stadie i diagrammet.
Interaktion	Angiver det interaktionsniveau, der tillades i diagrammet. Valgene omfatter Ingen, Bor og Naviger.

3 Vælg afkrydsningsfeltet Vis resultater for at gennemgå visningen Tragtdiagram.

4 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.

- 5 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen af tragtdiagram (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen **Formater visning** til visningen af tragtdiagram for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen **Rediger visning** til visningen af tragtdiagram for at redigere visningen.
 - Klik på knappen **Slet-visning** til visningen af tragtdiagram for at slette visningen.
- 6 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Tilføjelse af forklaringstekst til resultater

Brug forklaringsvisningen til at tilføje et eller flere tekstafsnit, der skal vises med rapporterne. Forklaringstekst er nyttig til at give oplysninger, så som kontekst, forklarende tekst eller udvidede beskrivelser. Du kan udføre følgende handlinger i forklaringsvisningen:

- Skrive en sætning med pladsholdere til hver kolonne i resultaterne.
- Angive, hvordan rækker skal adskilles.
- Bruge formateringsknapper til at gøre tekst fed, kursiv eller understreget og indsætte linjeskift.
- Anvende kosmetisk formatering på skrifttyper, der bruges i forklaringsvisningen, eller importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Eksempelscenario til visningen Forklaringstekst

En bruger opretter en rapport, der returnerer regionsnavnet i anden kolonne som en del af resultatsættet. Brugeren ønsker, at forklaringsvisningen skal forekomme som vist i følgende eksempel med introduktionstekst og hver region vist på en ny linje:

Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er:

Region Øst

Region Vest

I følgende tabel vises og beskrives brugerens indtastninger i forklaringsvisningen:

Felt	Indtastning	Forklaring
Præfiks	[b] Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er: [/b][br][br]	Indtastningen står foran forklaringen som tekst. Teksten formateres til at vises med fed skrift og efterfølges af to linjeskift. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Præfiks og klikker på knappen for fed tekst (B) for at indsætte tags som start og slut på fed tekst. Brugeren skriver

Felt	Indtastning	Forklaring
		følgende tekst mellem taggene: Denne rapport viser salg pr. region. Regionerne er: Brugeren klikker dernæst på knappen Linjeskift to gange.
Forklaring	@2	Indtastningen omfatter resultaterne fra den anden kolonne (regionsnavnet) i forklaringsteksten. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Forklaring og skriver tegnene @2.
Rækkeseparator	[br]	Hver række i forklaringsteksten begynder på en ny linje. Brugeren placerer markøren i tekstboksen Rækkeseparator og klikker på knappen Linjeskift to gange.
Suffiks	[br][b] Slut på rapporten Salg pr. region[/b]	Tekst føjes til forklaringen på samme måde som præfiks.

Reserverede tegn i forklaringsvisningen

Følgende tegn er reserverede tegn i visningen:

- @ (snabel a, medmindre det bruges som en kolonnepladsholder i tekstboksen Forklaring)
- [(venstre parentes)
-] (højre parentes)
- (enkelt anførselstegn)
- \ (bagudvendt skråstreg)

BEMÆRK: Hvis du vil inkludere et reserveret tegn , skal du sætte en omvendt skråstreg foran (\) for at udkommentere det. Skriv f.eks. \, hvis du vil inkludere en omvendt skråstreg i forklaringsteksten.

Tilføjelse eller ændring af forklaringsvisninger

Følgende procedure indeholder trinnene til opbygning af en forklaringsvisning.

I tekstboksene Præfiks, Forklaring og Suffiks kan du bruge formateringsknapperne til at vise tekst med fed, kursiv eller understregning.

BEMÆRK: Brug knappen Linjeskift, hvis du vil inkludere et linjeskift. Hvis du trykker på Enter, medfører det ikke flere tekstlinjer.

Sådan tilføjer eller ændrer du en forklaringsvisning

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Forklaring for at tilføje en ny forklaringsvisning.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere en eksisterende forklaringsvisning.
 Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til forklaringsvisningen.

- 2 Indtast valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i forklaringsvisning	Kommentarer
Præfiks	Angiver sidehovedet til forklaringen. Teksten vises i begyndelsen af forklaringen.
Forklaring	Angiver den forklaringstekst, der vises til hver række i resultaterne. Brug @n for at inkludere resultaterne fra den angivne kolonne i forklaringen. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne i forklaringen, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne.
Rækkeseparator	Angiver en tag for rækkeseparator. Hvis du vil bruge en anden separator end standardværdien til formatet, skal du indtaste den ønskede separator i tekstboksen Rækkeseparator.
Suffiks	Angiver sidefod til forklaringen. Teksten vises i slutningen af forklaringen.

- 3 Klik på knappen Formater visning for at anvende kosmetisk formatering den skrifttype, der anvendes i forklaringsvisningen.
- 4 Klik på knappen Importer formatering fra en anden analyse, og naviger til den gemte visning for at importere skrifttypeformatering fra en tidligere gemt visning.

Bemærk: Du kan importere formatering fra rapporter, der har formater fra trin 2 (Oprettelse af layout). Formatering fra trin 1 (Definition af kriterier) kan ikke importeres.
- 5 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på forklaringsvisningen.
- 6 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 7 Gør følgende for at flytte eller redigere forklaringsvisningen (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til forklaringsvisningen for at formatere visningens udseende. Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere forklaringsvisningen.

- Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette forklaringsvisningen.

8 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Visning af resultater i rullende tickers

En ticker viser resultaterne af en rapport som rullende tekst (bevægende resultater, der ruller over siden). Du kan tilpasse størrelsen af rulleområdet, hastigheden og retningen, hvormed resultaterne ruller over skærmen, samt andre visningsindstillinger.

BEMÆRK: Hvis din webbrowser ikke understøttende bevægende tekst, vises resultaterne, men de ruller ikke over siden.

Sådan tilføjer eller ændrer du en tickervisning

1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:

- Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Ticker for at tilføje en ny tickervisning.
- Klik på knappen Rediger visning til tickervisningen for at redigere en eksisterende visning.

Arbejdsområdet viser valgmuligheder og indstillinger til tickervisningen.

2 Klik på knappen Indstil standarder for at generere standardindstillinger til de hyppigst anvendte felter.

ADVARSEL: Hvis du klikker på knappen Indstil standarder efter indtastning af værdier i andre felter, ryddes de indtastede værdier.

3 Klik på knappen Ryd felter for at rydde alle felter.

BEMÆRK: Når du har ryddet alle felter, kan du klikke på knappen Indstil standarder for at gendanne standardindstillinger til de hyppigst anvendte felter.

4 Foretag valg til felterne i arbejdsområdet.

I følgende tabel beskrives felterne.

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Virkemåde	Angiver, hvordan resultaterne flytter i tickeren: Rul. Til at begynde med er teksten skjult, ruller hen over siden og dernæst ud af siden, før der gentages. Glid. Til at begynde med er teksten skjult, ruller hen over siden og stopper dernæst, når den modsatte kant nås. Skiftende. Resultaterne bevæger sig frem og tilbage i den rullende tekst.
Retning	Angiver den retning, som resultaterne bevæger sig i, i tickeren (venstre, højre, ned eller op).

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Bredde	<p>Angiver tickerens bredde i pixel eller som en procentdel af sidens bredde.</p> <p>Værdien 200 angiver f.eks. en bredde på 200 pixel, og værdien 25% angiver en bredde på en fjerdedel af siden.</p>
Højde	<p>Angiver tickerens højde i pixel eller som en procentdel af sidens højde.</p> <p>Værdien 200 angiver f.eks. en højde på 200 pixel, og værdien 25% angiver en højde på en fjerdedel af siden.</p>
Begyndelsestekst	<p>Angiver valgfri tekst eller grafik, der skal vises i begyndelsen af hver gentagelse af resultaterne. Du kan bruge HTML til at formatere teksten.</p> <p>Hvis du inkluderer et billede, skal du sørge for, at du ved, hvor billedet er placeret. Følgende er et eksempel på en placering, hvis billedet kun er til eget brug:</p> <p>c:\mincomputer\temp\rapport.gif</p> <p>Hvis billedet skal bruges i et fælles miljø eller en website, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Angiv f.eks. UNC-navnet til et fælles billede:</p> <p>\\ALLEBRUGERE\grafik\rapport.gif</p>
Rækkeformat	<p>Angiver HTML, der skal bruges til formatering af rækkerne i resultaterne.</p> <p>Brug @n for at inkludere resultaterne fra en angivet kolonne. F.eks. indsætter @1 resultaterne fra den første kolonne, og @3 indsætter resultaterne fra den tredje kolonne.</p>
Rækkeseparator	Angiver det tegn, der adskiller en række fra en anden.
Kolonneseparator	Angiver det tegn, der adskiller en kolonne fra en anden. Den bruges, når Rækkeformat er tomt, som medfører, at alle kolonner vises.

Feltet Arbejdsområde i tickervisning	Beskrivelse
Sluttekst	<p>Angiver valgfri tekst eller grafik, der skal vises i slutningen af hver gentegning af resultaterne. Du kan bruge HTML til at formatere teksten.</p> <p>Hvis du inkluderer et billede, skal du sørge for, at du ved, hvor billedet er placeret. Følgende er et eksempel på en placering, hvis billedet kun er til eget brug:</p> <p>c:\mincomputer\temp\rapport.gif</p> <p>Hvis billedet skal bruges i et fælles miljø eller en website, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Angiv f.eks. UNC-navnet til et fælles billede:</p> <p>\\ALLEBRUGERE\grafik\rapport.gif</p>

BEMÆRK: Flere af disse felter er udfyldt på forhånd med HTML, der leverer den første formatering. Vær forsigtig, når denne tekst redigeres, så den oprindelige HTML stadig er gyldig. Hvis du fjerner HTML fra et af felterne, skal du også fjerne det fra de øvrige, da tickeren ellers ikke vil fungere korrekt.

5 Udfør følgende handlinger for at angive yderligere indstillinger:

- a** Klik på knappen Avanceret.

Dialogboksen Avancerede tickerindstillinger vises.

- b** Foretag valg til de avancerede indstillinger, og klik på OK.

I følgende tabel beskrives de avancerede indstillinger.

Avancerede indstillinger i arbejdsområdet i tickervisning	Beskrivelse
Antal løkker	<p>Angiver det antal gange, som resultaterne skal rulle. Standard er et uendeligt antal gange.</p> <p>Du skal angive et helt tal.</p>
Rulleomfang	<p>Angiver antal pixel mellem hver gentagelse af resultaterne. Jo højere værdi, jo hurtigere og mindre jævnt bevæger teksten sig.</p>
Rulleforsinkelse	<p>Angiver antal millisekunder mellem hver gentagelse af resultaterne. Jo højere værdi, jo langsommere bevægelse.</p>
Baggrundsfarve	<p>Angiver den farve, der skal bruges til baggrunden. Afhængigt af hvad browseren understøtter, kan du indtaste et farvenavn, f.eks. gul eller blå, eller bruge det 6-cifrede hexadecimale format, f.eks. #AFEEEE for lys tyrkis. (Du kan udelade nummertegnet i det hexadecimale format).</p>

Avancerede indstillinger i arbejdsområdet i tickervisning	Beskrivelse
Yderligere attributter til rullende tekst	Angiver andre indstillinger for rullende tekst, som browseren muligvis understøtter, så som ALIGN="top middle bottom" for at justere tickeren øverst, midt i eller nederst i teksten rundt om den. Du kan også tilføje HTML for at tilpasse tickerens udseende yderligere.

- 6 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på tickervisningen.
- 7 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.
- 8 Gør følgende for at flytte eller redigere tickervisningen (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til tickervisningen for at formatere visningens udseende.
Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere tickervisningen.
 - Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette tickervisningen.
- 9 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Varsling af brugere om ingen data

Brug visningen Ingen resultater til at angive forklarende tekst, der skal vises, hvis rapporten ikke returnerer nogen resultater. Teksten kan hjælpe brugere til at forstå, at der ikke var nogen data.

Sådan tilføjer eller ændrer du visningen Ingen resultater

- 1 Udfør en af følgende handlinger på siden Opret layout:
 - Klik på Tilføj visning, vælg Avanceret og dernæst Ingen resultater for at tilføje en ny Ingen resultater-visning.
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen Ingen resultater for at redigere en eksisterende visning.
Arbejdsområdet viser visningen Ingen resultater.
- 2 Indtast forklarende tekst i boksene Overskrift og Tekst.
- 3 Marker afkrydsningsfeltet Vis resultater for at se eksempel på visningen Ingen resultater.
- 4 Klik på OK for at vende tilbage til siden Layoutvisninger.

- 5 Gør følgende for at flytte eller redigere visningen Ingen resultater (og andre visninger efter behov) på siden:
 - Træk visningen, og slip den på det nye sted, hvis du vil flytte visningen til en anden placering på siden.
 - Klik på knappen Formater visning til visningen Ingen resultater for at formatere visningens udseende.
Du kan angive Celle, Ramme, Baggrund og Yderligere formateringsindstillinger (Bredde, Højde, Indrykning, Indre margen, højre, Indre margen, top, Indre margen, bund).
 - Klik på knappen Rediger visning til visningen for at redigere visningen Ingen resultater.
 - Klik på knappen Slet-visning til visningen for at slette visningen Ingen resultater.
- 6 Gem rapporten, når du er færdig med at foretage ændringer.

Step 3: Defining Analytics Prompts (Optional)

To allow users to specify a filter value when they run an analysis, define a run-time prompt for the analysis. Runtime prompts are useful because analyses may need to be filtered differently based upon different users or the dates that analyses are run.

A runtime prompt differs from a prebuilt filter in that a filter is set up when the analysis is defined and cannot be changed without revising the analysis itself. For example, if you define a prompt on Account Type for the report, your employees are prompted to select which Account Type value to see when they run the analysis. If you define the prebuilt filter as a specific Account Type, such as Competitor, the filter is hard-coded and cannot be altered by the user at run time.

You can create prompts on the Prompts tab.

There are two types of prompts that you can create:

- Column filter prompt

A column filter prompt provides general filtering of a column within an analysis. A column filter prompt can present all choices for a column, or, it can present constrained choices for a column. For example, if an analysis contains a Region=East filter, constraining choices for the City column restricts the selections to cities in the East region only. This eliminates the selection of a mutually exclusive filter that could result in no data.
- Image prompt

An image prompt provides an image that users click to select criteria for an analysis. For example, in a sales organization, users can click their territories from an image of a map to see sales information, or click a product image to see sales information about that product. Users who know how to use the HTML <map> tag can create an image map definition.

Related Topics

See the following topics for related information:

- [Adding Column Filter Prompts in Analytics](#) (på side 1689)
- [Adding Image Prompts in Analytics](#) (på side 1690)

1688 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Adding Column Filter Prompts in Analytics

A column filter prompt allows users to select values to filter a column in an analysis. You can define the range of possible filter values and how the user selects the filter values for the analysis.

You define column filter prompts in the Prompts tab. When you have multiple column filter prompts constructed for an analysis, they are presented to the user one at a time, in the order they are listed, from top to bottom.

Note: Prompts only appear when you open a saved analysis. You cannot preview them in the Criteria, Results, or Prompts tab while editing or defining analysis.

To add or modify a column filter prompt

- 1 In the Prompts tab, click the New icon, select Column Prompt, and then choose a column.
- 2 The label for the prompt is the name of the selected column, but you can use a custom label if you prefer.
 - a To create a custom label, select the Custom Label check box.
 - b In the Label field, edit the existing column name with your new custom label.
- 3 Enter a description in the Description text box (optional).
- 4 In the Operator drop-down menu, choose a comparison operator, such as equal to, is greater than, or begins with.
- 5 In the User Input drop-down menu, choose a method for the user to select a value to filter by. The choices include:
 - Text Field (for direct entry of a filter value)
 - Choice List (the application displays a drop-down menu with all possible values and the user must choose one value)
 - Slider (the application displays a slider (with your specified minimum and maximum values) and the user must adjust the slider.
 - Check Boxes (the user can select one or more than one value.)
 - Radio Buttons (the user must select only one value)
 - List Box (similar to Choice List, but the choices are displayed in a list box instead of a drop-down menu)

Some choices for User Input require further specification in the Options pane.

- 6 Use the Options pane to further define the user input, such as specifying minimum or maximum values, and so on.
 - To allow the user to constrain the filter choices, select the Allow user to constrain choices check box. If this check box is selected, the users are presented with a picklist where they can use conditions (such as begins with, ends with, and contains) to constrain the choices.

Constrained choices help the user locate the values to use as a filter. For example, if a filter contains all the cities in France, a user can constrain the filter choices to those cities starting with P.

- To allow a user to skip this column filter, select the Allow user to skip prompt check box.

This causes a Skip Prompt option to appear. The user can then click this option to bypass making a selection for this filter.

- 7 When you are finished, click OK.

The column filter prompt is shown on the Display pane.

Adding Image Prompts in Analytics

An image prompt provides an image that users click to select their analysis criteria. For example, from an image that shows products, users can click a product. The selected product is then used to filter the underlying analysis. To create an image prompt, you need to know how to use the HTML `<map>` tag to create an image map definition.

You define image prompts in the Prompts tab. When you have created multiple image prompts for an analysis, they are executed in the order in which they are listed; that is, from top to bottom.

To add or modify an image prompt

- 1 In the Prompts tab, click the New icon, and choose Image Prompt.
- 2 In the Image Map Prompt Properties dialog box, enter a caption for the image prompt in the Caption box.

The caption appears when a user runs the analysis. You can include HTML markup tags in the caption, such as ``, `<center>`, ``, and `<table>`.

- 3 Enter a description in the Description text box (optional).
- 4 Enter the location and name of the image in the Image URL field.

If the image prompt is for your use only, you can specify a location that only you can access, such as `c:\mycomputer\temp\map.gif`. For an image prompt that will be available to other users, specify the Universal Naming Convention (UNC) name, such as `\\ALLUSERS\graphics\map.gif`, or a Web site accessible to all your users, such as `http://mycompany.com/imagemap.gif`.

- 5 Enter the appropriate HTML `<map>` tags and data in the HTML text box.

An HTML `<map>` statement with `<area>` elements is required. Each `<area>` element must specify `shape=` and `coords=` attributes. The `alt=` attribute, if specified, will be mapped to the Area title. For example:

```
<map>
```

```
  <area alt="Top-left" shape="rect" coords="0, 0, 50, 50">
```

```
  <area alt="Top-right" shape="rect" coords="50, 0, 100, 50">
```

```
  <area alt="Bottom" shape="rect" coords="0, 50, 100, 100">
```

```
</map>
```

- 6 To extract the image map information from the HTML, click the link Extract Image Map from HTML.

The Image Map Prompt Properties dialog box expands to show the area titles, shapes, and coordinates entered in the HTML text box.

- You can change the values in the area title if you want. This text appears when a user moves the pointer over the image area.
- For each area, in the Column text box, enter the name of the column to pass when a user clicks it, and the value to use.

NOTE: The column needs to be a fully qualified column name, in the format *Table.Column Name*.

- Place double quotes around any column names containing spaces. For example:
 - Account."Account Country"
 - "Units shipped"

- 7 When you are finished, click OK.

The image prompt is shown on the Display pane.

- 8 To view the image prompt, click the Preview button.

When you click an area of the image, the underlying filter constructed for that area displays. You can click the Refresh link to see the results. You can change the filter criteria and then click the Refresh link again to see the change reflected in the results.

To modify the properties of an image prompt

- 1 Click the Properties icon for the prompt.
- 2 In the Image Map Prompt Properties dialog box, make your changes to the Caption, Description, and Image URL.
- 3 To modify the image map, click the Change Image Map link at the bottom of the dialog box.
- 4 When done, click OK.

Step 4: Saving Analyses

When you finish defining the criteria, layout, and optional prompts for your analysis, you save it.

To finish your analysis and save it

1 In the Criteria, Results, or Prompts tab, click the Save or Save As icon at the right side of the icon bar.

2 Select the folder where you want to save the analysis.

Note: If your user role has the Manage Custom Reports privilege you can create, edit, and save reports in all folders.

3 Enter a name for your analysis.

TIP: Use a consistent naming convention that all users will recognize. Also, avoid using extra blank spaces or symbols, such as apostrophes, when naming analyses.

4 Enter a short description of the analysis.

TIP: Use the description to let users know if the analysis contains historical or real-time data.

5 Click OK.

Using Functions in Analytics

SQL functions perform various calculations on column values. This section explains the syntax for the functions supported by Oracle CRM On Demand. It also explains how to express literals. There are aggregate, string, math, calendar date/time, conversion, and system functions.

You can use functions anywhere that formulas or SQL expressions are allowed. For example:

- **Column formulas.** For more information, see [Setting Up Column Formulas](#) (se "Opsætning af kolonneformler" på side 1209).
- **Filter formulas.** For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (på side 1612).
- **Bins.** For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (på side 1612).

Formula Names

When referring to a column in a function, you must use its internal formula name. All columns have two different names:

- The *display name* of the column is the name that you see displayed in the Active Subject Area section on the left side of the page, under a specific folder name. These names are used as the default labels for column headings. The names change depending on the language setting of the user, as well as any field name changes made by your company's Oracle CRM On Demand administrator.
- The *formula name* is a fixed, internal name for each column. These names are always in English. Formula names contain two parts that are separated by a period. The first part corresponds to the folder name, and the second part corresponds to the column. If there are any spaces in either the folder name or the column name, then that part must be enclosed in double quotes. The folder name part of the formula name is often the same as the displayed folder name, but not always.

The following table provides examples of formula names that correspond to specific folder and display names for a column.

Folder Name	Display Name	Formula Name
Account	Main Phone #	Account."Phone Number"
Account	Annual Revenues	Account."Annual Revenue"
Date Created	Fiscal Qtr/Yr	"Date Created"."Fiscal Quarter/Yr"
Owned By User	User ID	Employee."Employee ID"

Finding the Formula Name

To determine the formula name for a column, first add the column to a report. Click Edit Formula [fx], and then the Column Formula tab in the resulting dialog box. The formula name for that column can be found in the Column Formula text box.

TIP: When the cursor is in the Column Formula dialog box, clicking a column in the Action bar inserts the column's formula name directly into the text box at the cursor location (but the column is not added to the list of columns for the report). This shortcut works only for the Column Formula dialog box, not for other dialog boxes where SQL can be entered.

For more information, see the following topics:

- [Expressing Literals](#) (se "[Litteraler som udtryk](#)" på side 1273)
- [Aggregate Functions](#) (se "[Aggregerede funktioner](#)" på side 1274)
- [String Functions](#) (se "[Strengfunktioner](#)" på side 1284)
- [Math Functions](#) (se "[Matematiske funktioner](#)" på side 1291)
- [Calendar Date/Time Functions](#) (se "[Dato/tidsfunktioner i kalender](#)" på side 1298)
- [Conversion Functions](#) (se "[Konverteringsfunktioner](#)" på side 1305)
- [System Functions](#) (se "[Systemfunktioner](#)" på side 1307)

Litteraler som udtryk

En litteral er en NONNULL-værdi, der svarer til en given datatype. Litteraler er typisk konstante værdier; dvs. de er værdier, der tages bogstaveligt *som de er* uden at ændre dem overhovedet. En litteralværdi skal overholde den datatype, som den repræsenterer.

Dette afsnit beskriver, hvordan hver litteraltype udtrykkes.

Tegnlitteraler

En tegnlitteral indeholder tegn, så som bogstaver, tal og symboler. Tegnstrengen skal omgives af enkelte anførselstegn (') for at udtrykke en tegnlitteral. Længden af litteralen fastlægges af antallet af tegn mellem enkeltanførselstegnene.

Dato/tidslitteraler

SQL 92-standarden definerer tre slags skrevne dato/tidslitteraler i følgende formater:

DATE 'åååå-MM-dd'

TIME 'tt:MM:ss'

TIMESTAMP 'åååå-MM-dd tt:mm:ss'

Disse formater er faste. For at udtrykke en skreven dato/tidslitteral skal du bruge nøgleordene DATE, TIME eller TIMESTAMP efterfulgt af en dato/tidsstreng omsluttet af enkelte anførselstegn. To cifre kræves til alle ikke-årskomponenter, selv om værdien er et enkelt ciffer.

Eksempel:

CASE

```
WHEN Salgsmulighed."Lukkedato" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'  
ELSE 'Før 2006'
```

END

Numeriske litteraler

En numerisk litteral repræsenterer en værdi af en numerisk datatype. Medtag blot tallet for at udtrykke en numerisk litteral.

Sæt ikke enkelte anførselstegn rundt om numeriske litteraler, da det udtrykker litteralen som en tegnitteral.

Der kan stå et plustegn (+) eller et minustegn (-) foran et tal for at angive henholdsvis et positivt eller negativt tal. Tal kan indeholde et decimaltegn og decimaler.

For at udtrykke tal med flydende decimal som litterale konstanter skal du indtaste et tal efterfulgt af tallet *E* (stort eller lille bogstav) og efterfulgt af plustegnet (+) eller minustegnet (-) for at angive en positiv eller negativ eksponent. Ingen mellemrum er tilladt mellem heltallet, bogstavet *E* og eksponentens fortegn.

Eksempler:

52

2.98

-326

12.5E6

Aggregerede funktioner

Aggregerede funktioner udfører arbejde på flere værdier for at oprette summariske resultater. De aggregerede funktioner kan ikke bruges til at danne en indlejret aggregering i udtryk på kolonner, der har en standard aggregeringsregel, der er foruddefineret af Oracle CRM On Demand.

Avg

Beregner gennemsnitsværdien (middelværdien) af et udtryk i et resultatsæt. Skal have et numerisk udtryk som argument.

Syntaks:

```
AVG (n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

AvgDistinct

Beregner gennemsnitsværdien (middelværdien) af alle distinkte værdier i et udtryk. Skal have et numerisk udtryk som argument.

Syntaks:

```
AVG (DISTINCT n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

BottomN

Prioriterer de laveste n-værdier i udtryksargumentet fra 1 til n, hvor 1 svarer til den laveste numeriske værdi. Funktionen BOTTOMN virker på de værdier, der returneres i resultatsættet.

Syntaks:

```
BOTTOMN (n_expression, n)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer det nederste antal prioriteringer, der vises i resultatsættet, hvor 1 er laveste prioritet.

BEMÆRK: En forespørgsel kan kun indeholde ét BOTTOM-udtryk.

Optælling

Beregner antallet af rækker, som har en ikke-NULL-værdi til udtrykket. Udtrykket er typisk et kolonnenavn, og i det tilfælde returneres antallet af rækker med ikke-NULL værdier til den kolonne.

Syntaks:

COUNT (expression)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

CountDistinct

Tilføjer distinkt behandling til COUNT-funktionen.

Syntaks:

COUNT (DISTINCT expression)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

Count (*) (CountStar)

Optæller antallet af rækker.

Syntaks:

COUNT(*)

Hvis en tabel, der hedder Fakta, f.eks. indeholder 200.000.000 rækker, vil følgende forespørgsel returnere disse resultater:

```
SELECT COUNT(*) FROM Fakta
COUNT(*)
200000000
```

Mavg

Beregner et glidende gennemsnit (middel) til de sidste n datarækker, inkl. den aktuelle række.

Gennemsnittet til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Gennemsnittet til den anden række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første to datarækker. Gennemsnittet til den tredje række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første tre datarækker osv. Når den nte række er nået, beregnes gennemsnittet på basis af de sidste n datarækker.

Syntaks:

MAVG (numExpr, integer)

hvor:

<i>numExpr</i>	Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.
<i>integer</i>	Et positivt heltal. Repræsenterer gennemsnittet af de sidste <i>n</i> datarækker.

Maks.

Beregner maksimumsværdien (højeste numeriske værdi) af de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

MAX (*expression*)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

Median

Beregner medianværdien (middelværdien) for de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument. Når der er lige antal rækker, er medianen gennemsnittet af de to midterste rækker. Denne funktion returnerer altid en dobbelt.

Syntaks:

MEDIAN (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Min.

Beregner minimumsværdien (laveste numeriske værdi) af de rækker, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

MIN (*expression*)

hvor:

expression Et hvilket som helst udtryk.

NTile

Funktionen NTILE fastlægger prioriteten af en værdi i relation til et brugerangivet interval. Den returnerer heltal for at repræsentere ethvert interval af prioriteter. Med andre ord nedbrydes det resulterende, sorterede datasæt i et antal tiles, hvor der er nogenlunde samme antal værdier i hver tile.

Syntaks:

```
NTILE (n_expression, n)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt nonnull-heltal, der repræsenterer antallet af tiles.

Hvis argumentet *n_expression* ikke er NULL, returnerer funktionen et heltal, der repræsenterer en prioritet i det rapporterede interval.

NTile med *n*=100 returnerer, hvad der ofte kaldes *procentilen* (med tal fra 1 til 100, hvor 100 repræsenterer den høje ende af sorteringen). Denne værdi er forskellig fra resultaterne af procentilfunktionen i Oracle BI Server, der overholder, hvad der kaldes *percent rank* i SQL 92 og returnerer værdier fra 0 til 1.

Procentil

Beregner en procentprioritet til hver værdi, der opfylder det numeriske udtryksargument. Intervaller for procentprioritet går fra 0 (1. procentil) til og med 1 (100. procentil).

Funktionen PERCENTILE beregner procentilen på basis af værdierne i forespørgslens resultatsæt.

Syntaks:

```
PERCENTILE (n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Rank

Beregner prioritet til hver værdi, der opfylder det numeriske udtryksargument. Det højeste nummer tildeles prioriteten 1, og hver efterfølgende prioritet tildeles det næste konsekutive heltal (2, 3, 4,...). Hvis bestemte værdier er ens, tildeles de samme prioritet (f.eks. 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

Funktionen RANK beregner prioritet på basis af værdierne i forespørgslens resultatsæt.

Syntaks:

```
RANK (n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

StdDev

Funktionen STDDEV returnerer standardafvigelsen til et sæt værdier. Returtypen er altid en dobbelt.

Syntaks:

```
STDDEV([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

- Hvis ALL er angivet, beregnes standardafvigelsen til alle data i sættet.
- Hvis DISTINCT er angivet, ignoreres alle dubletter i beregningen.
- Hvis ingenting er angivet (standarden), overvejes alle data.

Der er to andre funktioner, som er relateret til STDDEV:

```
STDDEV_POP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

```
STDDEV_SAMP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

STDDEV og STDDEV_SAMP er synonymmer.

StdDev_Pop

Returnerer standardafvigelsen til et sæt værdier vha. udregningsformlen for populationsvarians og standardafvigelsen.

Syntaks:

```
StdDev_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)
```

hvor:

numExpr Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

- Hvis ALL er angivet, beregnes standardafvigelsen til alle data i sættet.
- Hvis DISTINCT er angivet, ignoreres alle dubletter i beregningen.

Sum

Beregner den sum, der opnås ved at lægge alle værdier sammen, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

```
SUM (n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

SumDistinct

Beregner den sum, der opnås ved at lægge alle de distinkte værdier sammen, der opfylder det numeriske udtryksargument.

Syntaks:

```
SUM(DISTINCT n_expression)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

TopN

Prioriterer de højeste-*n*-værdier i udtryksargumentet fra 1 til *n*, hvor 1 svarer til den højeste numeriske værdi.

Funktionen TOPN virker på de værdier, der returneres i resultatsættet.

Syntaks:

```
TOPN (n_expression, n)
```

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer det øverste antal prioriteringer, der vises i resultatsættet, hvor 1 er højeste prioritet.

En forespørgsel kan kun indeholde ét TOPN-udtryk.

Løbende aggregeringsfunktioner

Løbende aggregeringsfunktioner svarer til funktionelle aggregeringer i og med, at de tager et sæt poster som input, men i stedet for den enkelte aggrering som output til hele postsættet, er aggregeringens output baseret på poster, der er fundet indtil videre.

I dette afsnit beskrives løbende aggregeringsfunktioner, der understøttes af Oracle BI Server.

MAVG

Beregner et glidende gennemsnit (middel) til de sidste *n* datarækker i resultatsættet, inkl. den aktuelle række.

1700 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

Syntaks:

MAVG (*n_expression*, *n*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer gennemsnittet af de sidste *n* datarækker.

Gennemsnittet til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Gennemsnittet til den anden række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første to datarækker. Gennemsnittet til den tredje række beregnes ved at tage gennemsnittet af de første tre datarækker osv., indtil du når den nte række, hvor gennemsnittet beregnes på basis af de sidste *n* datarækker.

MSUM

Denne funktion beregner en glidende sum til de sidste *n* datarækker, inkl. den aktuelle række.

Summen til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Summen til den anden række beregnes ved at tage summen af de første to datarækker. Summen til den tredje række beregnes ved at tage summen af de første tre datarækker osv. Når den nte række nås, beregnes summen på basis af de sidste *n* datarækker.

Syntaks:

MSUM (*n_expression*, *n*)

Hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal. Repræsenterer summen af de sidste *n* datarækker.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger MSUM-funktionen.

MÅNED	OMSÆTNING	3_MO_SUM
JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	300, 00
MAR.	100, 00	400, 00
APRIL	100, 00	400, 00
MAJ	300, 00	500, 00
JUNI	400, 00	800, 00
JULI	500, 00	1200, 00
AUG.	500, 00	1400, 00
SEP.	500, 00	1500, 00

OKT.	300, 00	1300, 00
NOV.	200, 00	1000, 00
DEC.	100, 00	600, 00

RSUM

Funktionen beregner en løbende sum på basis af poster, der er fundet indtil videre. Summen til den første række er lig med det numeriske udtryk til den første række. Summen til den anden række beregnes ved at tage summen af de første to datarækker. Summen til den tredje række beregnes ved at tage summen af de første tre datarækker osv.

Syntaks:

RSUM (*n_expression*)

Hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RSUM-funktionen.

MÅNED	OMSÆTNING	RUNNING_SUM
JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	300, 00
MAR.	100, 00	400, 00
APRIL	100, 00	500, 00
MAJ	300, 00	800, 00
JUNI	400, 00	1200, 00
JULI	500, 00	1700, 00
AUG.	500, 00	2200, 00
SEP.	500, 00	2700, 00
OKT.	300, 00	3000, 00
NOV.	200, 00	3200, 00
DEC.	100, 00	3300, 00

RCOUNT

Denne funktion tager en gruppe poster som input og tæller antallet af poster, der er fundet indtil videre. Værdien nulstilles for hver gruppe i forespørgslen. Hvis en sorteringsrækkefølge er defineret på nogen kolonne, forøges denne funktion ikke for sammenhængende, identiske værdier til den sorterede kolonne. For at undgå dette problem bør rapporter ikke indeholde en sorteringsrækkefølge på nogen kolonne eller indeholde sorteringsrækkefølger på alle kolonner.

Syntaks:

RCOUNT (Expr)

Hvor:

Expr Et udtryk af en hvilken som helst datatype.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RCOUNT-funktionen.

MÅNED	FORTJENEST	RCOUNT
	E	
MAJ	300, 00	2
JUNI	400, 00	3
JULI	500, 00	4
AUG.	500, 00	5
SEP.	500, 00	6
OKT.	300, 00	7

RMAX

Denne funktion tager et sæt poster som input og viser maksimumværdien på basis af de poster, der er fundet indtil videre. Den angivne datatype skal være den, der kan sorteres.

Syntaks:

RMAX (expression)

Hvor:

expression Et udtryk af en hvilken som helst datatype. Datatypen skal være en, der har en tilknyttet sorteringsrækkefølge.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RMAX-funktionen.

MÅNED	FORTJENEST	RMAX
	E	

Analytics

JAN.	100, 00	100, 00
FEB.	200, 00	200, 00
MAR.	100, 00	200, 00
APRIL	100, 00	200, 00
MAJ	300, 00	300, 00
JUNI	400, 00	400, 00
JULI	500, 00	500, 00
AUG.	500, 00	500, 00
SEP.	500, 00	500, 00
OKT.	300, 00	500, 00
NOV.	200, 00	500, 00
DEC.	100, 00	500, 00

RMIN

Denne funktion tager et sæt poster som input og viser minimumværdien på basis af de poster, der er fundet indtil videre. Den angivne datatype skal være den, der kan sorteres.

Syntaks:

RMIN (expression)

Hvor:

expression Et udtryk af en hvilken som helst datatype. Datatypen skal være en, der har en tilknyttet sorteringsrækkefølge.

Eksempel:

Følgende eksempel viser en rapport, der bruger RMIN-funktionen.

MÅNED	FORTJENEST	RMIN
	E	
JAN.	400, 00	400, 00
FEB.	200, 00	200, 00
MAR.	100, 00	100, 00
APRIL	100, 00	100, 00
MAJ	300, 00	100, 00
JUNI	400, 00	100, 00
JULI	500, 00	100, 00

AUG.	500, 00	100, 00
SEP.	500, 00	100, 00
OKT.	300, 00	100, 00
NOV.	200, 00	100, 00
DEC.	100, 00	100, 00

Strengfunktioner

Strengfunktioner udfører forskellige tegnmanipulationer, og de virker på tegnstreng.

ASCII

Konverterer et enkelt tegn til dets tilsvarende ASCII-kode mellem 0 og 255.

Syntaks:

ASCII (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til et ASCII-tegn.

Hvis tegnudtrykket evalueres til mere end ét tegn, returneres den ASCII-kode, der svarer til det første tegn i udtrykket.

BIT_LENGTH

Returnerer længden af en angivet streng i bit. Hvert Unicode-tegn er 2 byte svarende til 16 bit.

Syntaks:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til tegnstring.

CHAR

Konverterer en numerisk mellem mellem 0 og 255 til den tegnværdi, der svarer til ASCII-koden.

Syntaks:

CHAR (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi mellem 0 og 255.

CHAR_LENGTH

Returnerer længden af en angivet streng i antal tegn. Foranstillede og efterstillede tomme tegn tælles ikke i strengens længde.

Syntaks:

CHAR_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi mellem 0 og 255.

CONCAT

Der er to former af denne funktion. Den første form konkatenerer to tegnstreng. Den anden form bruger tegnstrengens konkateneringstegn til at konkatenerer mere end to tegnstreng.

Form 1-syntaks:

CONCAT (*character_expression1*, *character_expression2*)

hvor:

character_expression Udtryk, der evalueres til tegnstreng.

Form 2-syntaks:

string_expression1 || **string_expression2** || ... **string_expressionx**

hvor:

string_expression Udtryk, der evalueres til tegnstreng adskilt af tegnstrengens konkateneringsoperator || (dobbelt lodrette streger). Den første streng konkateneres med den anden streng for at frembringe en midlertidig streng, som dernæst konkateneres med den næste streng osv.

Eksempel:

Account. "Account Name" || '-' || **Account.** "Account Location"

Resultater ser således ud:

Action Rentals - Headquarters

1706 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36

Marts 2018

INSERT

Indsætter en angivet tegnstring på et angivet sted i en anden tegnstring, idet det angivne antal tegn i målstringen erstattes.

Syntaks:

```
INSERT(character_expression1, n, m, character_expression2)
```

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der modtager indsættelsen.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal indsættes.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra begyndelsen af den første streng, hvor en del af den anden streng indsættes.

m Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn i den første streng, der skal erstattes af hele den anden streng.

LEFT

Returnerer et angivet antal tegn fra venstre side af en streng.

Syntaks:

```
LEFT(character_expression, n)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra venstre side af den streng, der returneres.

LENGTH

Returnerer længden af en angivet streng i antal tegn. Længden returneres uden efterstillede tomme tegn.

Syntaks:

```
LENGTH(character_expression)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

LOCATE

Returnerer den numeriske position for én streng i en anden streng. Hvis streng ikke findes, returnerer LOCATE-funktionen værdien 0. Hvis du vil angive en startposition for at begynde søgningen, skal du bruge LOCATEN-funktionen i stedet.

Syntaks:

LOCATE(*character_expression1*, *character_expression2*)

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er det udtryk, der skal søges efter i tegnudtrykket.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er det udtryk, der skal søges efter.

LOCATEN

Returnerer den numeriske position af en streng i en anden streng. Den er identisk med LOCATE-funktionen, bortset fra at søgningen begynder ved den position, der er angivet af et heltalsargument. Hvis strengen ikke findes, returnerer LOCATEN-funktionen værdien 0. Den numeriske position, der skal returneres, fastlægges ved at konstatere at det første tegn i strengen optager position 1 uanset værdien af heltalsargumentet.

Syntaks:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal søges efter.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Det er den streng, der skal søges efter.

n Et positivt, ikke-nul heltal, der repræsenterer den startposition, hvor søgning efter LOCATE-udtrykket skal begynde.

LOWER

Konverterer en strengstreng til små bogstaver.

Syntaks:

LOWER (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng.

OCTET_LENGTH

Returnerer bit af en angivet streng i base 8-enheder (antal byte).

Syntaks:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng.

POSITION

Returnerer den numeriske position af en streng i en anden streng. Hvis strengen ikke findes, returnerer funktionen 0.

Syntaks:

POSITION(*character_expression1* IN *character_expression2*)

hvor:

character_expression1 Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng. Det er den streng, der skal søges efter.

character_expression2 Et udtryk, der evalueres til en tegnstreng. Det er den streng, der skal søges i.

REPEAT

Gentager et angivet udtryk *n* gange, hvor *n* er et positivt heltal.

Syntaks:

```
REPEAT(character_expression, n)
```

REPLACE

Erstatter angivne tegn i en streng med andre angivne tegn.

Syntaks:

```
REPLACE(character_expression, change_expression, replace_with_expression)
```

hvor:

<i>character_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Strengen får dens tegn erstattet.
<i>change_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Angiver de tegn i den første streng, der erstattes.
<i>replace_with_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstring. Angiver de erstatningstegn, som tegnene i den første streng skal erstattes med.

RIGHT

Returnerer et angivet antal tegn fra højre-side af en streng.

Syntaks:

```
RIGHT(character_expression, n)
```

hvor:

<i>character_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.
<i>n</i>	Et positivt heltal repræsenterer antallet af tegn fra højre-side af den første streng, der returneres.

SPACE

Indsætter tomme mellemrum.

Syntaks:

```
SPACE (integer)
```

hvor:

integer Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

SUBSTRING

Opretter en ny streng, der begynder fra et fast antal tegn i den oprindelige streng.

Syntaks:

```
SUBSTRING (character_expression FROM starting_position)
```

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

starting_position Et positivt heltal, der angiver startpositionen i den første tegnstring.

Eksempel:

```
SUBSTRING ('ABCDEF' FROM 3)
```

Resulterer i:

```
CDEF
```

TRIM

Fjerner angivne foranstillede og/eller efterstillede tegn fra en tegnstring.

Syntaks:

```
TRIM (type 'character' FROM character_expression)
```

hvor:

type **LEADING** Fjerner angivne foranstillede tegn fra en tegnstring.

TRAILING Fjerner angivne efterstillede tegn fra en tegnstring.

BOTH Fjerner angivne foranstillede og efterstillede tegn fra en tegnstring.

character Et enkelt tegn. Hvis tegnet er en del af specifikationen, og enkelte anførelstegn udelades, bruges et mellemrumstegn som standard.

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

BEMÆRK: Syntaksen **TRIM** (*character_expression*) er også gyldig. Den fjerner alle foranstillede og efterstillede mellemrum.

UPPER

Konverterer en strengstring til store-bogstaver.

Syntaks:

UPPER (*character_expression*)

hvor:

character_expression Et udtryk, der evalueres til en tegnstring.

Matematiske funktioner

Matematiske funktioner udfører matematiske operationer.

Abs

Beregner den absolutte værdi af et numerisk udtryk.

Syntaks:

ABS (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Acos

Beregner et numerisk udtryks arcus cosinus.

Syntaks:

ACOS (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Asin

Beregner et numerisk udtryks arcus sinus.

Syntaks:

ASIN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Atan

Beregner et numerisk udtryks arcus tangens.

Syntaks:

ATAN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Atan2

Beregner arcus tangens for y/x , hvor y er det første numeriske udtryk og x er det andet numeriske udtryk.

Syntaks:

ATAN2 (n_expression1, n_expression2)

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Loft

Afrunder et ikke-heltal numerisk udtryk til det næsthøjeste udtryk. Hvis det numeriske udtryk evalueres til et heltal, returnerer Ceiling-funktionen det heltal.

Syntaks:

CEILING (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Cos

Beregner et numerisk udtryks cosinus.

Syntaks:

COS (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Cot

Beregner et numerisk udtryks cotangens.

Syntaks:

COT (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Grader

Konverterer et udtryk fra radianer til grader.

Syntaks:

DEGREES (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Exp

Beregner værdien e til den angivne potens.

Syntaks:

EXP (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Gulv

Afrunder et ikke-heltal numerisk udtryk til det næstlaveste udtryk. Hvis det numeriske udtryk evalueres til et heltal, returnerer FLOOR-funktionen det heltal.

Syntaks:

FLOOR (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Log

Beregner et udtryks naturlige logaritme.

Syntaks:

LOG (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Log10

Beregner et udtryks titalslogaritme.

Syntaks:

LOG10 (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Mod

Dividerer det første numeriske udtryk med det andet numeriske udtryk og returnerer restdelen af kvotienten.

Syntaks:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

Analytics

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Pi

Returnerer konstantværdien af pi (en cirkels radius divideret med en cirkels diameter)

Syntaks:

`PI ()`

Potens

Tager det første numeriske udtryk og opløfter det til den angivne potens i det andet numeriske udtryk.

Syntaks:

`POWER(n_expressi on1, n_expressi on2)`

hvor:

n_expression (1 og 2) Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Radianer

Konverterer et udtryk fra grader til radianer.

Syntaks:

`RADIANS (n_expressi on)`

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Rand

Returnerer et pseudo-vilkårligt tal mellem 0 og 1.

Syntaks:

`RAND()`

RandFromSeed

Returnerer et pseudo-vilkårligt tal baseret på en seed-værdi. Det samme sæt vilkårlige tal genereres til en given seed-værdi.

Syntaks:

RAND (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Afrund

Afrunder et numerisk udtryk til n antal decimaler.

Syntaks:

ROUND (*n_expression*, *n*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal repræsenterer antallet af decimaler, der skal afrundes til.

Eksempel:

ROUND (12.358, 2)

Returnerer:

12.36

Fortegn

Returnerer værdien af 1, hvis det numeriske udtryksargument evalueres til et positivt tal. Værdien -1, hvis det numeriske udtryksargument evalueres til et negativt tal, og 0, hvis det evalueres til nul.

Syntaks:

SIGN (*n_expression*)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Sin

Beregner et numerisk udtryks sinus.

Syntaks:

SIN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Sqrt

Beregner kvadratroden af det numeriske udtryksargument. Det numeriske udtryk skal evalueres til et ikke-negativt tal.

Syntaks:

SQRT (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en ikke-negativ numerisk værdi.

Tan

Beregner et numerisk udtryks tangens.

Syntaks:

TAN (n_expression)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

Afkort

Afkorter et decimal for at returnere et angivet antal decimaler.

Syntaks:

TRUNCATE (n_expression, n)

hvor:

n_expression Et udtryk, der evalueres til en numerisk værdi.

n Et positivt heltal, der repræsenterer antallet af decimaler, der skal returneres.

Eksempel:

1718 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

TRUNCATE (12.358, 2)

Returnerer:

12.35

Dato/tidsfunktioner i kalender

Dato/tidsfunktioner i kalender manipulerer data i datatyper for dato, tid og tidsstempel. (Tidsstempeldatatypen er en kombination af dato og tid).

Alle datofunktioner er ISO 8601-kompatible. Det påvirker især funktioner, så som `Week_Of_Year` og `Week_Of_Quarter`, hvor den første uge i året er den første fulde uge, der omfatter en tirsdag. Se ISO 8601-standarden for at få detaljerede oplysninger om, hvordan datofunktioner beregnes.

Current_Date

Returnerer den aktuelle dato. Datoen fastlægges af computeren. Værdien indeholder ikke en tidskomponent.

Syntaks:

CURRENT_DATE

Current_Time

Returnerer det aktuelle klokkeslæt. Klokkeslættet fastlægges af computeren. Værdien indeholder ikke en datokomponent.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

CURRENT_TIME (n)

hvor:

- n* Et heltal, der repræsenterer det antal cifre, som brøkdel af sekund skal vises med. Argumentet er valgfrit. Funktionen returnerer standardpræcisionen, når intet argument er angivet.

Current_TimeStamp

Returnerer aktuel dato/tidsstempel. Tidsstemplet fastlægges af computeren.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseemneområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

CURRENT_TIMESTAMP (*n*)

hvor:

n Et heltal, der repræsenterer det antal cifre, som brøkdelen af sekund skal vises med. Argumentet er valgfrit. Funktionen returnerer standardpræcisionen, når intet argument er angivet.

Day_Of_Quarter

Returnerer et tal (mellem 1 og 92), der svarer til dag i kvartal til den angivne dato.

Syntaks:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayName

Returnerer navnet på dagen i ugen (på engelsk) til en angivet dato.

Syntaks:

DAYNAME (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfMonth

Returnerer det tal, der svarer til dagen i måneden til en angivet dato.

Syntaks:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfWeek

Returnerer et tal mellem 1 og 7, der svarer til dag i uge til en angivet dato. Tallet 1 svarer til søndag, og tallet 7 svarer til lørdag.

Syntaks:

`DAYOFWEEK (date_expression)`

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

DayOfYear

Returnerer det tal (mellem 1 og 366), der svarer til dagen i året til en angivet dato.

Syntaks:

`DAYOFYEAR (date_expression)`

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Hour

Returnerer et tal (mellem 0 og 23), der svarer til timen til et angivet klokkeslæt. F.eks. svarer 0 til 12 a.m. og 23 svarer til 11 p.m.

Syntaks:

`HOUR (time_expression)`

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

Minute

Returnerer et tal (mellem 0 og 59), der svarer til minuttet til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

`MINUTE (time_expression)`

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

Month

Returnerer det tal (mellem 1 og 12), der svarer til måneden-til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

```
MONTH (date_expressi on)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Month_Of_Quarter

Returnerer det tal (mellem 1 og 3), der svarer til måneden-i kvartalet til en angivet dato.

Syntaks:

```
MONTH_OF_QUARTER (date_expressi on)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

MonthName

Returnerer navnet på måneden (på engelsk) til en angivet dato.

Syntaks:

```
MONTHNAME (date_expressi on)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Now

Returnerer det aktuelle tidsstempel. NOW-funktionen svarer til CURRENT_TIMESTAMP-funktionen.

Bemærk: Denne funktion indeholder det aktuelle klokkeslæt på det tidspunkt, hvor rapporten køres. Brug af denne funktion med et analyseområde forhindrer rapporten i at blive cachelagret, hvilket reducerer ydeevnen.

Syntaks:

```
NOW ()
```

Quarter_Of_Year

Returnerer det tal (mellem 1 og 4), der svarer til kvartalet i året til en angivet dato.

Syntaks:

```
QUARTER_OF_YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Second

Returnerer det tal (mellem 0 og 59), der svarer til sekunderne til et angivet klokkeslæt.

Syntaks:

```
SECOND (time_expression)
```

hvor:

time_expression Et udtryk, der evalueres til et klokkeslæt.

TimestampAdd

TimestampAdd-funktionen føjer et angivet antal intervaller til et angivet tidsstempel. Et enkelt tidsstempel returneres.

Syntaks:

```
TimestampAdd (interval, integer_expression, timestamp_expression)
```

hvor:

interval Det angivne interval. Gyldige værdier er:

SQL_TSI_SECOND

SQL_TSI_MINUTE

SQL_TSI_HOUR

SQL_TSI_DAY

SQL_TSI_WEEK

SQL_TSI_MONTH

SQL_TSI_QUARTER

SQL_TSI_YEAR

Analytics

<i>integer_expression</i>	Et udtryk, der evalueres til et heltal. Det er antallet af intervaller, der skal tilføjes.
<i>timestamp_expression</i>	Tidsstempellet bruges som basis i beregningen.

Et NULL heltalsudtryk eller et NULL tidsstempeludtryk, der overføres til denne funktion, resulterer i en NULL returværdi.

I det simpleste scenarie tilføjer denne funktion blot den angivne heltalsværdi (*integer_expression*) til den relevante komponent i tidsstempellet på basis af intervallet. Tilføjelse af en uge oversættes til tilføjelse af syv dage, og tilføjelse af et kvartal oversættes til tilføjelse af tre måneder. En negativ heltalsværdi returnerer i subtraktion (går tilbage i tid).

Et overløb i den angivne komponent (så som mere end 60 sekunder, 24 timer, tolv måneder osv.) gør det nødvendigt at tilføje en relevant mængde til den næste komponent. Når der f.eks. føjes til dagskomponenten i tidsstempellet, medregner funktionen overløb og tager hensyn til antallet af dage i en bestemt måned (inkl. skudår, når februar har 29 dage).

Når der føjes til månedskomponenten i et tidsstempel, verificerer funktionen, at det resulterende tidsstempel har et tilstrækkeligt antal dage til dagskomponenten. Tilføjelse af 1 måned til 2000-05-31 resulterer f.eks. ikke i 2000-06-31, da juni ikke har 31 dage. Funktionen reducerer dagskomponenten til den sidste dag i måneden, i dette eksempel 2000-06-30.

Et lignende problem opstår, når der føjes til årskomponenten i et tidsstempel med månedskomponenten Februar og dagskomponenten 29 (dvs. sidste dag i februar i et skudår). Hvis det resulterende tidsstempel ikke falder i et skudår, reducerer funktionen dagskomponenten til 28.

Følgende er eksempler på `TimestampAdd`-funktionen:

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 3 dage føjes til 2000-02-27 14:30:00. Da februar 2000 er et skudår, returneres et enkelt tidsstempel, 2000-03-01 14:30:00.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_DAY, 3, TIMESTAMP' 2000-02-27 14:30:00')
```

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 7 måneder føjes til 1999-07-31 0:0:0. Det returnerer et enkelt tidsstempel, 2000-02-29 00:00:00. Bemærk reduktionen af dagskomponenten til 29, da februar er en kortere måned.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MONTH, 7, TIMESTAMP' 1999-07-31 00:00:00')
```

Følgende kodeeksempel anmoder om det resulterende tidsstempel, når 25 minutter føjes til 2000-07-31 23:35:00. Det returnerer et enkelt tidsstempel, 2000-08-01 00:00:00. Bemærk videreførslen af overløb gennem månedskomponenten.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP' 2000-07-31 23:35:00')
```

TimeStampDiff

`TimeStampDiff`-funktionen returnerer det samlede antal intervaller, der er angivet mellem to tidsstempler.

Syntaks:

TimestampDiff (interval, timestamp_expression1, timestamp_expression2)

hvor:

<i>interval</i>	Det angivne interval. Gyldige værdier er: SQL_TSI_SECOND SQL_TSI_MINUTE SQL_TSI_HOUR SQL_TSI_DAY SQL_TSI_WEEK SQL_TSI_MONTH SQL_TSI_QUARTER SQL_TSI_YEAR
<i>timestamp_expression1</i>	Tidsstempelt, der skal trækkes fra det andet tidsstempel.
<i>timestamp_expression2</i>	Det andet tidsstempel, <i>timestamp_expression1</i> , trækkes fra dette tidsstempel for at fastlægge forskellen.

En NULL parameter for tidsstempeludtryk, der overføres til denne funktion, resulterer i en NULL returværdi.

Denne funktion fastlægger først den tidsstempelkomponent, der svarer til den angivne intervalparameter. F.eks. svarer SQL_TSI_DAY til dagskomponenten og SQL_TSI_MONTH svarer til månedskomponenten.

Funktionen ser dernæst på de højere rangerende komponenter i begge tidsstempler for at beregne det samlede antal intervaller til hvert tidsstempel. Hvis f.eks. det angivne interval svarer til månedskomponenten, beregner funktionen det samlede antal måneder til hvert tidsstempel ved at tilføje månedskomponenten og tolv gange årskomponenten.

Til sidst trækker funktionen det første tidsstemplets samlede antal intervaller fra det andet tidsstemplets samlede antal intervaller.

Når forskellen i dage beregnes, afkorter funktionen klokkeslætsværdierne fra begge Timestamp-udtryk og fratrækker dernæst datoværdierne.

Når forskellen i uger beregnes, beregner funktionen forskellen i dage og dividerer med syv før afrunding.

Når forskellen i kvartaler beregnes, beregner funktionen forskellen i måneder og dividerer med tre før afrunding.

Når forskellen i år beregnes, beregner funktionen forskellen i måneder og dividerer med tolv før afrunding.

Eksempel på TimestampDiff-funktion og resultater

Følgende kodeeksempel anmoder om en forskel i dage mellem tidsstemplerne 1998-07-31 23:35:00 og 2000-04-01 14:24:00. Det returnerer værdien 610. Bemærk, at skudåret i 2000 resulterer i en yderligere dag.

```
TimestampDiff(SQL_TSI_DAY, Timestamp' 1998-07-31 23:35:00', Timestamp' 2000-04-01 14:24:00')
```

Week_Of_Quarter

Returnerer et tal (mellem 1 og 13), der svarer til ugen i kvartal til den angivne dato.

Syntaks:

```
WEEK_OF_QUARTER (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Week_Of_Year

Returnerer et tal (mellem 1 og 53), der svarer til ugen i året til den angivne dato.

Syntaks:

```
WEEK_OF_YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

År

Returnerer året til den angivne dato.

Syntaks:

```
YEAR (date_expression)
```

hvor:

date_expression Et udtryk, der evalueres til en dato.

Eksempel:

```
YEAR (CURRENT_DATE)
```

Konverteringsfunktioner

Konverteringsfunktionen konverterer en værdi fra et format til et andet.

Cast

Ændrer datatypen for en værdi eller en NULL værdi til en anden datatype. Denne ændring kræves, før der bruges værdier med en datatype i en funktion eller operation, der forventer en anden datatype.

Syntaks:

```
CAST (expression|NULL AS datatype)
```

De understøttede datatyper, som værdien kan ændres til, er følgende:

```
CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP,
BIT, BIT VARYING
```

Afhængigt af kildedatotypen understøttes nogle destinationstyper ikke. Hvis f.eks. kildedatotypen er en BIT-streng, skal destinationsdatotypen være en tegnstreng eller en anden BIT-streng.

Eksempel:

Følgende ændrer først (CAST'er) Årsomsætning til et INTEGER (heltal) for at fjerne decimalerne og dernæst til et CHARACTER (tegn), så det kan konkateneres med en tegnliteral (teksten 'K'):

```
CAST ( CAST ( Account. "Account Revenue"/1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

Hvis du bruger CAST-funktionen, kan den returnere et ekstra mellemrum i slutningen af værdien, f.eks.:
returnerer CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*' "2012 *"

Du kan undgå dette problem ved at angive længden af returværdien, f.eks.:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Tester, om et udtryk evalueres til en NULL værdi, og hvis det er tilfældet, tildeles udtrykket den angivne værdi.

Syntaks:

```
IFNULL (expression, value)
```

ValueOf()

Brug VALUEOF-funktionen i en udtryksgenerator eller et udtryksfilter til at referere til værdien af en sessionsvariabel. Se [Sessionsvariabler](#) (på side 1311) for at få flere oplysninger.

Sessionsvariabler skal bruges som argumenter i VALUEOF-funktionen. Henvi til sessionsvariabler efter navn.

Eksempel:

Sådan bruger du værdien af en sessionsvariabel, der hedder NQ_SESSION.CURRENT_YEAR:

```
CASE WHEN "Year" > VALUEOF(NQ_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN 'Future' WHEN ... ELSE... END
```

Du skal henvise til en sessionsvariabel med dets fuldt kvalificerede navn.

Systemfunktioner

Systemfunktionerne returnerer værdier vedrørende sessionen.

Bruger

Returnerer den aktuelle Oracle CRM On Demand-brugers oplysninger.

Hvis brugeren blev oprettet i Oracle CRM On Demand Release 18 eller ældre, er brugeroplysningerne bruger-id'en, som er entydig for hver bruger.

Hvis brugeren blev oprettet i Oracle CRM On Demand Release 19 eller nyere, er brugeroplysningerne række-id for brugerposten. Brug funktionen VALUEOF og sessionsvariablen REPLUSER på følgende måde for at hente bruger-id'en:

```
VALUEOF(NQ_SESSION.REPLUSER)
```

Syntaks:

```
USER ()
```

Operatorer

Operatorer bruges til at kombinere udtrykselementer og foretage visse sammenligningstyper i et udtryk.

Operator	Funktion i et udtryk
+	Plustegn for addition.
-	Minustegn for subtraktion.
*	Gangetegn for multiplikation.
/	Divider med-tegn for division.
	Konkatenering af tegnstreng.
(Startparentes til gruppering af operationer.
)	Slutparentes til gruppering af operationer.
>	Større end-tegn, der angiver værdier, der er højere end sammenligningen.
<	Mindre end-tegn, der angiver værdier, der er lavere end sammenligningen.
=	Lighedstegn, der angiver samme værdi.
<=	Større end-tegn eller lighedstegn, der angiver værdier, der er de samme som eller lavere end sammenligningen.
>=	Større end-tegn eller lighedstegn, der angiver værdier, der er de samme som eller højere end sammenligningen.
<>	Ikke lig med angiver værdier, der er højere eller lavere, men ikke de samme.
AND	AND-forbindelse, der angiver skæring med en eller flere betingelser for at udgøre en sammensat betingelse.
OR	OR-forbindelse, der angiver forening med en eller flere betingelser for at udgøre en sammensat betingelse.

Operator	Funktion i et udtryk
NOT	NOT-forbindelse, der angiver, at en betingelse ikke er opfyldt.
,	Komma, der bruges til at adskille elementer i en liste.

CASE-sætninger

CASE-sætninger er byggeblokke til oprettelse af betingede udtryk, der kan frembringe forskellige resultater til forskellige kolonneværdier.

CASE (Switch)

Denne form af CASE-sætningen kaldes også CASE-(opslags)formen. Værdien af expression1 (udtryk1) undersøges og dernæst WHEN-udtrykket. Hvis expression1 matcher et WHEN-udtryk, tildeles værdien i det tilsvarende THEN-udtryk.

Hvis expression1 matcher et udtryk i mere end en WHERE-klausul, tildeles kun udtrykket efter den første match.

Hvis ingen af WHEN-udtrykkene matcher, tildeles den værdi, der er angivet i ELSE-udtrykket. Hvis intet ELSE-udtryk er angivet, tildeles værdien NULL.

Se også sætningen CASE (If).

Syntaks:

```

CASE expression1
  WHEN expression THEN expression
  {WHEN expression... THEN expression...}
  ELSE udtryk
END

```

Hvor:

CASE

Indleder CASE-sætningen. Skal efterfølges af et udtryk og et eller flere WHEN- og THEN-udtryk, en valgfri ELSE-sætning og END-nøgleordet.

WHEN

Angiver den betingelse, der skal opfyldes.

THEN

Angiver den værdi, der skal tildeles, hvis det tilsvarende WHEN-udtryk er opfyldt.

ELSE

Angiver den værdi, der skal tildeles, hvis ingen af WHEN-betingelser er opfyldt. Hvis udeladt, antages ELSE NULL.

END

Afslutter CASE-sætningen.

Eksempel

CASE Score- par

```
WHEN -5 THEN 'Birdie på Par 6'  
WHEN -4 THEN 'Skal være Tiger'  
WHEN -3 THEN 'Tre under par'  
WHEN -2 THEN 'To under par'  
WHEN -1 THEN 'Birdie'  
WHEN 0 THEN 'Par'  
WHEN 1 THEN 'Bogey'  
WHEN 2 THEN 'Double Bogey'  
ELSE 'Triple Bogey eller dårligere'
```

END

I eksemplet ovenfor skal WHEN-sætningerne afspejle en streng lighed; WHERE-betingelsen

```
WHEN < 0 THEN 'Under par'
```

er ugyldig, da sammenligningsoperatorer ikke er tilladt.

Case (If)

Denne form af CASE-sætningen evaluerer hver WHEN-betingelse, og hvis opfyldt, tildeles værdien i det tilsvarende THEN-udtryk.

Hvis ingen af WHEN-betingelserne er opfyldt, tildeles standardværdien, der er angivet i ELSE-udtrykket. Hvis intet ELSE-udtryk er angivet, tildeles værdien NULL.

Se også CASE (Switch)-sætningen.

Syntaks:

CASE

```
WHEN request_condition1 THEN udtryk1  
{WHEN request_condition2 THEN expression2}
```

```
{WHEN request_condi ti on... THEN expressi on...}
```

```
ELSE expressi on
```

```
END
```

Hvor:

CASE

Indleder CASE-sætningen. Skal efterfølges af et eller flere WHEN- og THEN-udtryk, en valgfri ELSE-sætning og END-nøgleordet.

WHEN

Angiver den betingelse, der skal opfyldes.

THEN

Den værdi, der skal tildeles, hvis det tilsvarende WHEN-udtryk er opfyldt.

ELSE

Angiver værdien, hvis ingen af WHEN-betingelserne er opfyldt. Hvis udeladt, antages ELSE NULL.

END

Afslutter CASE-sætningen.

Eksempel

CASE

```
WHEN score- par < 0 THEN ' Under par'
```

```
WHEN score- par = 0 THEN ' Par'
```

```
WHEN score- par = 1 THEN ' Bogi e'
```

```
WHEN score- par = 2 THEN ' Doubl e Bogey'
```

```
ELSE ' Triple Bogey eller dårligere'
```

END

I modsætning til Switch-formen af CASE-sætningen, tillader WHEN-sætningerne i If-formen sammenligningsoperatorer; WHEN-betingelsen

```
WHEN < 0 THEN ' Under par'
```

er gyldig.

Session Variables in Analytics

Session variables hold predefined values for a user and are initialized when a user logs in to Oracle CRM On Demand. When session variables are initialized, they remain unchanged for the duration of the session. Session variables are private values for a user and each instance of a session variable can be initialized with a different value for different users. You can reference them in the following areas: Title views, Narrative views, Column Filters, Column Formulas, Dashboard Prompts, and so on.

Analytics

The most common use of a session variable is to reference it in a column filter condition of a report where you want to dynamically limit the results. The limit is based on the value of a session variable, such as the current fiscal year and month.

A session variable is referenced using the syntax `NQ_SESSION.{Variable Name}`. To use it in a column formula, it is referenced using the syntax `VALUEOF(NQ_SESSION.Variable Name)`.

Session Variable	Description
CURRENT_DT	Current date and time.
COMPANY_LANG	Company's default language.
COMPANY_TIMEZONE	Company's default time zone.
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	Company's default country.
CONTEXT_ID	ID of currently selected custom book or user in the Book selector.
CURRENT_MONTH	Current fiscal month of the session for the user. The values range from 1 to 12.
CURRENT_QTR	Current fiscal quarter of the session for the user. The values range from 1 to 4.
CURRENT_YEAR	Current fiscal year of the session for the user. A four-digit value, for example: 2011.
DISPLAYNAME	Current user's name.
INC_SUBITEM	Currently selected value of Include Sub-Items check box in the Book selector.
LAST_QTR	Previous quarter.
LAST_QTR_YEAR	Year of the previous quarter.
LAST_YEAR	Previous year.
NEXT_QTR	Next quarter.
NEXT_QTR_YEAR	Year of the next quarter.
NEXT_YEAR	Next year.
QAGO	Date (full date prefixed with fiscal calendar definition code) a quarter ago.
QTR_BEFORE_LAST	Two quarters ago.
QTR_BEFORE_LAST_YEAR	Year of two quarters ago.
REPLUSER	Current user's login ID.

SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the server timestamp and company default timestamp. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_ALIAS	Current user's alias.
USER_BUSINESS_UNIT	Current user's business unit
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	Level 1 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	Level 2 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	Level 3 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	Level 4 business unit in user's business unit hierarchy
USER_COMPANY_CURCY	Company's default currency.
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the user timestamp and company default timestamp. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_COUNTRY	Current user's country
USER_DEFAULT_CURCY	User's default currency.
USER_DEPARTMENT	Current user's department
USER_DIVISION	Current user's division
USER_FISCAL_CALENDAR	First month of the current user's fiscal year.
USER_ID	Current user's unique system ID
USER_LANG	User's default language.
USER_LAST_REFRESH_DT	The timestamp, in the user's timezone, of the start of the most recent refresh of the historical data.
USER_MANAGER_ALIAS	Current user's manager alias
USER_REFRESH_COMPLETE_DT	The timestamp, in the user's timezone, of the end of the most recent refresh of the historical data.
USER_REGION	Current user's region
USER_REPORTS_TO	Current user's manager
USER_ROLE	Current user's role

USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the user timestamp and server timestamp. The value of this variable is set when you log in. It is not updated during your session..
USER_SUBREGION	Current user's subregion
USER_TIMESTAMP	The timestamp of the user based on the timezone the setting defined in the user profile. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_TIMEZONE	The timezone description as defined in your user profile. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
YAGO	Date (full date prefixed with fiscal calendar definition code) a year ago.
YEAR_MINUS_THREE	Three years ago.
YEAR_MINUS_TWO	Two years ago.
YEAR_PLUS_TWO	Two years from now.

Om rapportpræstation

Rapportpræstation er et anliggende for firmaer med store mængder data og brugere. Jo større og mere avancerede rapporteringsbehovene bliver, jo vigtigere bliver rapportpræstation. En forståelse af, hvordan Oracle CRM On Demand effektivt kompenserer for og behandler data med cachelagring og i vanskelige tider, hjælper dig med at generere rapporter med den bedst mulige ydeevne.

I dette emne beskrives den indbyggede cachemekanisme, der muliggør hurtig svartid samt den forventede ydeevne under den natlige opfriskning, og når rapporteringsemneområder anvendes i stedet for analyseemneområder. Se [Optimering af præstation](#) (se "[Optimering af ydeevne](#)" på side 1314) for at få flere oplysninger om rapportpræstation.

Om cachelagring

Når rapporter og forespørgsler køres vha. analyseemneområder, cachelagres forespørgselsresultaterne. Forespørgselscachen gør det muligt for Oracle CRM On Demand at opfylde efterfølgende forespørgselsbehov hurtigere uden at skulle gå tilbage til databasen. Denne reduktion tillader hurtigere svartid på forespørgsler. Ud over dette opretholdes netværksressourcer, og omkostningstung databasebehandling elimineres. Forespørgsler behøver ikke være identiske for at drage fordel af denne cachelagring af forespørgsler. Et undersæt af en tidligere kørt forespørgsel med en filterbetingelse eller den samme forespørgsel med færre kolonner kan tillige bruge den cache, der er genereret af en tidligere forespørgsel. Datasynlighed respekteres fuldt ud med cachelagring af forespørgsler. Da databasen opdateres under den gradvise opfriskning, slettes forespørgselscachen og udfyldes igen, når et nyt sæt forespørgsler efterfølgende køres.

Cachelagring af forespørgsler understøttes kun til rapporter og forespørgsler, der bruger analyseemneområder. Realtidsrapporter og -forespørgsler er ikke aktiveret med forespørgselscache. Både realtidsrapporter og historiske rapporter bruger imidlertid en webservercache. Webservercachen er ikke den samme som den forespørgselscache, der understøttes af Oracle CRM On Demand. Webservercachen til realtidsforespørgsler og historiske forespørgsler findes i mindst 10 minutter, efter den er oprettet eller anvendt, men slettes efter 60 minutter. Nogle forespørgsler kan blive slettet inden 60 minutter, afhængig af antallet af anmodninger, der køres.

Analytiske (historiske) rapporter sammenlignet med rapporteringsrapporter (realtid)

Forespørgsler, der køres vha. analytiske (historiske) emneområder, kører forholdsmæssigt hurtigere end forespørgsler, der køres vha. rapporteringsemneområder (realtid). Det analytiske emneområde anvender et specialiseret data warehouse, der er designet og optimeret udelukkende til analyse og rapportering. Realtidsemneområderne bruger imidlertid den database, der er optimeret til at understøtte transaktionsaktiviteter, hvor en lav mængde poster læses, skrives og opdateres ekstremt hurtigt. Når realtidsemneområder anvendes, skal forespørgsler således konkurrere om databaseressourcer, der også skal opfylde behovene for transaktionsopdateringer i Oracle CRM On Demand, hvorved præstation i både Oracle CRM On Demand og realtidsforespørgsler påvirkes. Pga. behovet for at understøtte rapportering af de mest aktuelle data, er realtidsemneområderne ikke aktiveret med cachelagring af forespørgsler, hvilket yderligere formindsker problemer med forespørgselspræstation, også til identiske forespørgsler.

Brug kun realtidsemneområder, når det er kritisk at få de mest ajourførte data, eller når de historiske emneområder ikke opfylder dine rapporteringsbehov.

Rapportpræstation under natlig opfriskning

Forespørgselspræstation i realtidsrapport påvirkes i en vis grad under den natlige opfriskningsproces, da data, der hentes for at opfylde anmodningen, også læses af den natlige opfriskningsproces for at udfylde det data warehouse, der styrer de historiske emneområder. Præstation i forbindelse med historiske rapportforespørgsler påvirkes imidlertid ikke under den natlige opfriskningsproces, da et snapshot af data warehouse tages i starten af den natlige opfriskning, og brugere dirigeres til den replikerede kopi. Ved fuldførelse af den natlige opfriskning omdirigeres brugere automatisk til det opfriskede data warehouse. Denne funktion er gennemsigtig for brugere.

Optimering af ydeevne

Hver gang du går til en rapport eller analyse, hentes dataene fra databasen, behandles af rapporteringsserveren og vises på siden. Jo mere kompleks analysen er, jo længere tager det at forespørge i databasen for at hente og præsentere dataene. Dette emne indeholder retningslinjer som hjælp til at oprette rapporter, der vises så hurtigt som muligt.

Før du går i gang. Gør følgende:

- Gennemgå de forudgenererede rapporter, der findes i Oracle CRM On Demand. Disse rapporter kan adressere de fleste af dine rapporteringsbehov.
- Gennemfør uddannelseskurser.
- Indsaml dine rapporteringskrav, og få dem godkendt af interessenterne.

- Kontroller browserindstillingerne for at sikre, at browserklienten er korrekt konfigureret til ydeevne.
- Forstå rapportperformance. Se [Om rapportperformance](#) (se "Om rapportpræstation" på side 1313) for at få flere oplysninger.

Om emneområder

Du kan bruge de to emneområder afhængig af dine rapporterings- og forretningsbehov.

Analyseemneområderne skal bruges, hver gang det er muligt, til at generere rapporter. Disse emneområder genereres vha. et særligt konstrueret data-warehouse, der er tunet til bedre ydeevne i forespørgsler. Data-warehouse, der bruges til analyseemneområder, opfriskes dagligt, og rapporter, der er genereret vha. disse emneområder, viser resultater hurtigere end rapporteringsemneområder, også til store og komplekse forespørgsler.

Rapporteringsemneområder genereres vha. den samme database, hvori alle andre brugertransaktioner i applikationen forekommer, og konkurrerer således om de samme ressourcer, som applikationen er afhængig af, når data hentes til rapporter.

Retningslinjer for brug af et rapporteringsemneområde

Følg disse retningslinjer, hvis du bruger et rapporteringsemneområde:

- Brug felterne fra adressemapperne (udvidet), når det er muligt.
- Minimer brugen af følgende, når det er muligt:
 - Tilpassede valglistefelter.
 - Felter fra en mappe af typen Ejet af-bruger. Brug i stedet feltet Bruger.
 - Felter fra mappen Primær kontakt i mappen Konto.
 - CAST-funktioner til felterne Dato eller Dato/tid.
 - Felterne Overordnet konto, Sidst ændret af, Oprettet af og Manager.
 - Felter fra datotypemapper, så som mapperne Oprettelsesdato og Lukkedato.

Selv om disse mapper giver en nem måde at gruppere datoattributten på i år, måned, kvartal eller år, gør brug af dem også forespørgslen mere kompleks og kan påvirke rapportydeevnen. Hvis der opleves problemer med ydeevnen med felter fra datomapperne, skal du prøve at bruge felterne Dato/tid fra den primære posttypes mappe. Åbn f.eks. emneområdet Salgsmulighed, og vælg feltet Lukkedato i mappen Salgsmuligheder i stedet for et felt i mappen Lukkedato.

Retningslinjer for forbedring af ydeevne

Følg disse retningslinjer for at forbedre ydeevne:

Generer rapporter gradvist

Gør følgende:

- Begynd i det små, og test rapporten i takt med, at du genererer den. Begynd med få felter, og test dem, før du tilføjer flere kolonner.
- Test dine filtre for at fastlægge den bedste rækkefølge.

Forskellige rækkefølger kan forøge eller formindske ydeevnen, men kun ved at eksperimentere kan du fastlægge dette.

Minimer brugen af posttyper, der krydser felter og kolonner

Følg disse retningslinjer:

- **Kolonner.** Når du vælger kolonner fra mere end én posttype til analysen, føjer du kompleksitet til dataforespørgslen. Denne kompleksitet kan påvirke hastigheden ved visning af resultater. Overvej dette, når du medtager felter på tværs af posttyper i en rapport.
- **Kolonnevælgere.** Bevar alle kolonnevælgere inden for samme posttype. Undgå så vidt muligt at bruge en kolonnevælger, der krydser over til en anden posttype.
- **Prompter.** Prøv at få alle prompter til at referere til felter inden for samme posttypemappe.

Brug indekserede felter

Gør følgende:

- Brug indekserede felter til at filtrere data i realtidsrapporter.
Indekserede felter er optimeret, så rapportresultaterne vises hurtigere.
- Planlæg forud, når du konfigurerer data, for at sikre, at de korrekte data er lagret i de indekserede felter.
Når du følger denne praksis kan du generere rapporter, der bruger de indekserede felter, og inkorporerer dem de bedst mulige steder. Oracle CRM On Demand har også et begrænset antal indekserede, tilpassede felter. Antallet varierer i henhold til feltype og posttype.

Begræns organisationshierarkiet til fem niveauer

Jo højere en bruger er i organisationshierarkiet, jo flere data returneres og jo langsommere kører rapporten. Begræns derfor hierarkiet til maks. fem niveauer.

Brug filtre

Brug af filtre begrænser den datamængde, der returneres, når du går til en analyse. Filtrering kan forøge hastigheden ved kørsel af rapporten.

- Anvend filtre som et første trin i generering af en rapport. Kør ikke den første forhåndsgennemgang af rapporten, før du anvender filtre første gang, hvis firmaet har en masse data.
- Filtrer den styrende posttype som en prioritet. Filtrer f.eks. aktiviteter, når du bruger emneområdet Aktiviteter.
- Vælg de mest restriktive filtre først, og gør efterhånden begrænsningerne mindre efter behov, når du har eksperimenteret.

Overvej dog disse retningslinjer, når du tilføjer filtre:

- Hvis et filter refererer til en kolonne med en underliggende CASE-formel, kan dette filter påvirke rapporteringsydeevnen negativt afhængig af formelen og den relaterede behandling, der kræves. Når du filtrerer et felt med en CASE-sætning eller en anden formel, skal du eksperimentere for at fastlægge, hvordan denne filtrering påvirker rapporteringsydeevnen.
- Før du bruger en CASE-formel, skal du stille dig selv disse spørgsmål:
 - Kan denne klassificering udføres i Oracle CRM On Demand vha. arbejdsgangfunktionen?
 - Forekommer klassificeringskoden i andre rapporter? Hvis det er tilfældet, skal du overveje at oprette en ny kolonne og generere en arbejdsgang for at udfylde den.
- En rapport, der filtrerer et tilpasset datofelt kan køre hurtigere end en lignende rapport, der filtrerer et tilpasset dato- og tidsfelt, da alle dato- og tidsfelter indebærer konvertering af tidszoner, hvilket påvirker rapporteringsydeevnen. Filtrer derfor tilpassede datofelter i stedet for tilpassede dato- og tidsfelter, hvor det er muligt.
- Undgå at bruge en OR-klausul på forskellige posttyper eller kolonner (f.eks. hvor SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Høj' OR Account.Industry = 'Medicinsk'). Prøv i stedet følgende:
 - Fjern OR-klausulen, og udfør yderligere klassificering i pivottabellen.
 - Nedbryd rapporten i flere, mindre rapporter, og flet resultatet vha. kombineret analyse.

Følg retningslinjerne for definition af prompter

Du kan definere prompter til rapporten i trin 3 på siden Generer og vis analyse i Oracle CRM On Demand. Disse prompter giver brugere, der har adgang til den færdige rapport, mulighed for at foretage valg for at begrænse dataene i rapporten. Når en rapport, der bruger prompter, køres, påvirker en brugers oplevelse af promptbehandlingstiden og af rapportbehandlingstiden.

Gør følgende, hvis du føjer prompter til rapporten:

- Minimer antallet af prompter, der bruges til en rapport.
- Undgå at bruge højopløsningsbilleder til billedprompter. Det anbefales, at du ikke bruger et billede i en rapport, der overskrider 100 punkter pr. tomme (dpi). Brug billeder med 50 dpi eller mindre for at få den bedste ydeevne.
- Når prompter defineres, skal du under menuen Hvilke værdier skal vises for brugeren vælge Ingen eller Alle værdier for at få den hurtigste ydeevne. Undgå at bruge indstillingen Filtrer begrænsede værdier. Denne indstilling begrænser de promptvalg, som rapporten viser. Begrænsningen er baseret på andre filtre og prompter, der anvendes på rapporten. Hvis en rapport indeholder store mængder data, kan denne indstilling gøre rapporteringsydeevnen langsom.

Når du beslutter, om du skal vælge indstillingen Ingen, Alle værdier eller Filtrer begrænsede værdier, anbefales det, at du skaber en balance mellem det ønskede niveau til rapporteringsydeevne og den optimale præsentation af værdier, som brugere kan vælge.

Angiv nedboringslinks til detaljerapporter

Gør følgende i stedet for at oprette en rapport, der præsenterer en lang liste med datatabeller, diagrammer og grafer:

- Design en første rapport for at vise oversigtsoplysninger eller tendenser og lade brugeren bore ned til detaljerne.

- Generer rapporter til mere detaljerede oplysninger ved at målrette data fra den første rapport. Angiv dernæst nedboringslinks til oversigtsrapporten.

I følgende procedure beskrives, hvordan rapporter linkes til tabeller.

Sådan linker du rapporter til tabeller

- 1 Klik på ikonet Formater kolonne for at åbne dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 2 Klik på fanen Kolonneformat.
- 3 Vælg Naviger i rullelisten Værdiinteraktionstype.
- 4 Søg efter en detaljeret rapport, som du vil bore ned på, i feltet Naviger til en anden analyse, og klik dernæst på OK.

I følgende procedure beskrives, hvordan rapporter linkes til diagrammer.

Sådan linker du rapporter til diagrammer

- 1 Klik på ikonet Yderligere diagramindstillinger på siden Redigering af diagram (under titellinjen Analyse: Rapport i venstre side af siden).
- 2 Klik på fanen Interaktion.
- 3 Vælg Naviger, og søg efter en detaljeret rapport at bore ned på fra diagrammet.

Begræns antallet af sætoperationer

Avancerede funktioner gør det muligt at kombinere forespørgsler. Du kan dernæst udføre sætoperationer, så som foreninger, skæringer og andre sammenføjningshandlinger på de forespørgsler, for at generere en endelig rapport. Jo større antallet af kombinerede forespørgselsresultater er, jo længere behandlingstid kræves for at køre den endelige rapport. Begræns antallet af sætoperationer til maks. tre for at få den hurtigste behandling.

Præciser HTML-kode og narrativer

Gør følgende, når HTML bruges i forbindelse med SQL:

- Sørg for, at HTML-koden er tydelig og præcis og ikke indeholder nogen unødvendige tags eller overflødige oplysninger.
 - Sørg for, at narrativer er tydelige og præcise og ikke indeholder nogen unødvendige instruktioner.
- Præcise narrativer gør den angivne formatering mere effektiv og reducere problemer med ydeevne.

Fjern kolonner i pivottabeller

Pivottabeller gør det muligt at vise rapporten i flere visninger uden at skulle skrive flere rapporter, men de kan også påvirke ydeevnen. Fjern kolonnerne fra rapportkriterierne (i Trin1 - Definer kriterier), som ikke bruges i selve pivottabellen, når det er muligt.

Brug diagrampivoterede resultater

Brug indstillingen Diagrampivoterede resultater til hver pivottabel, der kræver et diagram, i stedet for at oprette en separat diagramvisning. Flere diagrammer i en rapport kan kræve mere behandling, da Oracle CRM On Demand skal oprette diagrammerne individuelt i stedet for samtidig med pivottabellen.

Sørg for, at rapporter kan skaleres

Rapporter kan køre godt i en test, før alle produktionsdataene er importeret. Når de er importeret, påvirker den forøgede datavolumen rapporteringsydeevnen negativt. Hvis du er ved at implementere Oracle CRM On Demand, skal du sætte tid af til test igen og finindstilling af rapporter, efter alle produktionsdataene er importeret.

Brug optimeret kode og UTC-felter i filtre

Mange rapporteringsemneområder indeholder særlige felter i deres dimensioner, der er optimeret med henblik på at reducere forespørgselstiden, når de bruges i filtre. Optimerede felter slutter med ordene *Kode* eller *UTC*. Dimensionen Konto har f.eks. feltet Kontotype. Der er også et felt af typen Kode for kontotype, som er den optimerede version af feltet Kontotype. Både optimerede og ikke-optimerede felter giver de samme resultater i rapporter, men brug af det optimerede felt i filteret genererer hurtigere forespørgsler. Denne metode er hurtigere end brugen af det ikke-optimerede felt. Brug af disse felter i filterbetingelser reducerer yderligere tabsammenføjninger og undgår tidsstempelkonverteringer, der er baseret på dit firmas tidszone.

Bemærk: Disse optimerede felter understøtter sprogoversættelser til alle understøttede sprog, men de understøtter ikke omdøbning af posttype.

Hvis du vil fastlægge, om optimerede filtreringsfelter findes til et bestemt rapporteringsemneområde, kan du se i online-hjælpen til emneområdet og søge efter overskriften *Optimerede filtreringsfelter*.

Combining Analyses

A combined analysis is an analysis that combines the results of multiple criteria into a single analysis by querying two or more subject areas to generate a new result. By using this technique, you can combine these criteria allowing you to simulate joins that otherwise do not exist. Each column from a combined analysis contains the results of multiple queries against the subject areas. Each criterion in a combined analysis can be created using the same or different subject areas. By using set operators, you can define how the data sets generated by each criterion are related to one another.

For information on combining analyses, read the following articles on My Oracle Support:

- [What is a Combined Analysis \(Doc ID 2319063.1\)](#)
- [When Do You Need a Combined Analysis \(Doc ID 2319069.1\)](#)

1740 Online-hjælp til Oracle CRM On Demand Release 36
Marts 2018

- [How to Create a Combined Analysis \(Doc ID 2319046.1\)](#)
- [How to Create a Combined Analysis With Null \(Negative\) Reporting \(Doc ID 2319040.1\)](#)
- [How to Write Result Column Formulas in Combined Analysis \(Doc ID 2319061.1\)](#)
- [Layout Changes to Consider in Combined Analysis \(Doc ID 2319065.1\)](#)

Analytic Dashboards

The Dashboards page shows a list of the dashboards that are available to you. Dashboards can display saved requests, images, charts, tables, text, and links to Web sites and documents. A *dashboard* consists of one or more pages, which appear as tabs across the top of the dashboard.

Analytics provides prebuilt dashboards. In addition, users who have the Manage Dashboards privilege in their role can create interactive dashboards that provide customized views of corporate and external information. If your role has this privilege, you can use the Dashboard Editor to add content to an interactive dashboard by dragging and dropping the content from a selection pane to the dashboard layout page. The layout page consists of columns to align the content, and each column contains sections that hold the content. The appearance of a dashboard, such as the background colors and the size of text, is controlled by styles. You can also change the dashboard appearance, using the cosmetic formatting dialog box.

For visibility to dashboards you need the Manage Dashboards privilege and the Manage Roles and Access privilege.

While viewing dashboards you can also:

- Change the dashboard order. For more information, see [Changing the Dashboard Order](#) (se "[Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter](#)" på side 1346).
- Manage Dashboards, including changing visibility to dashboards. For more information, see [Managing Dashboards](#) (se "[Håndtering af instrumentbrætter](#)" på side 1323).

NOTE: You cannot change the prebuilt dashboards provided in Oracle CRM On Demand, but you can hide them. For more information, see [Displaying Dashboards](#) (se "[Fremvisning af instrumentbrætter](#)" på side 1345).

Interactive dashboards can contain three types of content:

- Dashboard objects
- Content that is saved in the Oracle CRM On Demand Presentation Catalog
- Views of folders in the Oracle CRM On Demand Presentation Catalog

Restrictions That Apply When Creating or Viewing Dashboards

When creating or viewing interactive dashboards, note the following restrictions:

- A user who creates or edits an interactive dashboard can add any reports to the dashboard to which he or she has access.

The reports are stored in folders. Access to these folders is determined by user roles. The Manage Dashboard privilege allows users to create and edit interactive dashboards. It does not include the Manage Custom Reports privilege. The Manage Custom Reports privilege provides full access to all report subfolders and reports under the Company Wide Shared Folder. For more information about folder visibility, see the [Reports](#) (se "[Rappporter](#)" på side 927) and [Setting Up User Visibility to Shared Report Folders](#) (se "[Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper](#)" på side 943) topics.

- The reports that are added to the interactive dashboards might not be visible to all users in the company. Access to reports depends on the user role.

Analytics

If a user's role does not allow the user to view a certain report on a dashboard, then an error message is displayed on the dashboard.

- If a report is deleted after it has been added to a dashboard, a user editing the dashboard sees an exclamation mark (!) beside the report name in the Dashboard Editor. If a user is viewing the dashboard, then an error message is displayed.
- The periods in your reports might be based on your company's fiscal calendar, which might differ from a standard calendar. For example, your company's fiscal year might begin on June 1 of each calendar year. If your company has recently changed its fiscal calendar year in Oracle CRM On Demand, then review historical analyses with caution if they span multiple years. If data in your reports is based on your previous fiscal calendar, then it cannot be aligned with data using a new fiscal calendar.

The following table describes the terms in the Dashboard Editor.

Term	Definition
Columns	Columns are used to align the content on a dashboard. The sections within columns hold the content. You can create as many columns on a dashboard page as you want. Every new dashboard page automatically contains one empty column with one empty section in it. The columns used in dashboards are not related to the columns used in reports.
Dashboard Objects	Dashboard objects are items that are used only in a dashboard. Examples of dashboard objects are sections that hold content and navigation links.
Folders	Folders are organizational constructs that hold content saved in the Oracle CRM On Demand Presentation Catalog. A folder is similar to a UNIX directory or a Microsoft Windows folder.
Pages	Pages contain the columns and sections that hold the content of a dashboard. Every dashboard has at least one page. In the Dashboard Editor, pages are identified by tabs across the top of the dashboard. Multiple pages are used to organize content. For example, you might have the following pages: <ul style="list-style-type: none">■ One page to store results, which you refer to every day■ One page that contains links to the Web sites of your suppliers■ One page that links to your corporate intranet
Results	Results, also called reports, are the output returned from the Oracle CRM On Demand server. The results match the specified request criteria. The default format for viewing results in a dashboard is to show them in a table. Results can also be shown in other formats, such as charts. You can examine and analyze results, save or print them, or download them to a spreadsheet.
Sections	Sections appear in columns in the dashboard layout. They hold the content that you drag and drop from the selection pane and that you use to organize the content within a column.
Styles	Styles control how dashboards and results are formatted for display, such as the color of text and links, the font and font size, the borders in tables, the colors and attributes of charts, and so on. Styles are organized into folders that contain cascading style sheets (files with a .css extension), images, and chart templates. You can override some elements in the style sheets, such

Term	Definition
	as the table borders and text size, when formatting results.
Presentation Catalog	<p>The Oracle CRM On Demand Presentation Catalog stores the content created. The types of content stored in the Presentation Catalog include:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Requests ■ Filters that are applied to results ■ Information about dashboards

Related Topics

See the following topics for related information:

- [Managing Dashboards](#) (se "Håndtering af instrumentbrætter" på side 1323)
- [Analytics](#) (på side 1349)

Creating a Dashboard

You use the Dashboard builder to create (and edit) dashboards.

To create a dashboard

- 1 In the Analytics tab, click Dashboard in the Create pane.
- 2 In the New Dashboard dialog, enter a name and description for the dashboard.
- 3 Select the location for the dashboard.

Note: If you save the dashboard in the Dashboards subfolder directly under /Company Shared Folders/first level subfolder, then the dashboard is listed in the Dashboard menu. If you save it in a Dashboards subfolder at any other level (such as /Shared Folders/Sales/Eastern), then it is not listed.

If you choose a folder in the Dashboards subfolder directly under /Shared Folders/first level subfolder in which no dashboards have been saved, then a new Dashboards folder is automatically created in that folder in which to save the new dashboard. For example, if you choose a folder named /Shared Folders/Sales in which no dashboards have been saved, a new Dashboards folder is automatically created and the Location entry changes to /Shared Folders/Sales/Dashboards. (A new Dashboards folder is not automatically created if you choose a folder at any other level.)

- 4 Specify whether you want to add content to the new dashboard now or later.
- 5 Click OK.
- 6 If you specified to add content:

- a **Now**, then the new dashboard, which contains one blank page, is displayed in the Dashboard builder for editing.
- b **Later**, then an empty dashboard is created (but not displayed) to which you can add content later.

Designing a Dashboard

You can edit dashboards to which you have appropriate permissions and privileges.

You can add or delete dashboard pages, add content such as columns and sections, and edit properties and settings such as print options. For example, you can add content to a Sales Performance dashboard to track your team's progress by adding a Brand Revenue analysis from the catalog.

To design or edit a dashboard

- 1 In the Analytics tab, click Catalog.
- 2 In the Catalog page, navigate to the dashboard to edit and click the Edit link.
- 3 In the Dashboard builder, perform one or more of the following tasks, as needed:
 - a Add a dashboard page.
 - b Delete a dashboard page.
 - c Add content.
 - d Use the options available on the Tools button of the Dashboard builder to:
 - Set dashboard and dashboard page properties.
 - Specify settings for printing and exporting a dashboard page.
 - Set the report links for a dashboard page.
 - Specify whether to allow users to create personal saved customizations on the page.
 - Publish the page to a shared dashboard location so that you can share the page with others.
 - Set advanced page properties so that you can set the navigation parameters for the dashboard page or the dashboard.
- 4 Perform one of the following steps at any time:
 - To preview the dashboard page, click the Preview button.
 - To save your changes, click the Save button.
 - To exit the Dashboard builder and return to the Dashboard, click Run.

Adding New Pages to Dashboards

You can add new pages to dashboards.

For example, you can first add a new dashboard page that contains regional sales data in a table and in a bar graph. Then, you can add another that contains links to various competitors' web sites.

To add a new page to a dashboard

- 1 Edit the dashboard.
- 2 Click the Add Dashboard Page button in the Dashboard builder, then select Add Dashboard Page.
- 3 In the Add Dashboard Page dialog, enter a name and description for the page, and click OK to see the new page as a tab in the Dashboard builder.
- 4 Click the Save button.

After you add a new page, you can add content to it.

Accessing My Dashboard

Dashboards provide a means for users to access data analyses in a variety of formats. You can add almost any object to dashboards.

To access your saved dashboards

- 1 In the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose My Dashboards.
- 2 Navigate to a dashboard to open and click the Open link. The dashboard is opened to the first Dashboard page. If no content has been added, then an empty dashboard page notification message is displayed.
- 3 (optional) Perform any of the following tasks:
 - Display the dashboard in the Dashboard builder for editing.
 - Navigate among dashboard pages by clicking the page tabs.
 - Print a page.
 - Refresh a page. Perform this task to ensure that the refresh operation bypasses saved information in the Oracle BI Presentation Services cache and is issued to the Oracle BI Server for processing. When you select a specific dashboard or analysis, Presentation Services checks its cache to determine if the identical results have recently been requested. If so, Presentation Services returns the most recent results, thereby avoiding unnecessary processing by the BI Server and the back-end database. If not, the analysis is issued to the BI Server for processing. You cannot force the analysis past the BI Server's cache.
 - Add a page to a briefing book.

- Create a bookmark link or a prompted link to the page
- Apply saved customizations.
- Edit saved customizations.
- Save the current customizations.
- Clear the current customizations

Håndtering af instrumentbrætter

Hvis din rolle har privilegiet Håndter instrumentbrætter, kan du bruge editoren til instrumentbræt til at oprette og redigere interaktive instrumentbrætter. Udfør følgende opgaver for at håndtere instrumentbrætter:

- [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" på side 1748)
- [Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1325)
- [Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1326)
- [Omdøbning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Sletning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1342)
- [Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1338)
- [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#)" på side 1764)
- [Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt](#) (på side 1344)
- [Fremvisning af instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Displaying Dashboards in Analytics](#)" på side 1770)
- [Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter](#) (på side 1346)
- [Håndtering af synlighed af instrumentbræt i Analytics](#) (se "[Managing Dashboard Visibility in Analytics](#)" på side 1772)
- [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346)
- [Noter om anvendelse til emneområder](#) (på side 1348)

Creating Interactive Dashboards in Analytics

This topic describes how to create a new interactive dashboard.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

To create an interactive dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click Dashboards in the Manage pane.
- 3 On the Manage Dashboards page, click New Dashboard.
- 4 On the Dashboards Edit page, enter the name and description for the dashboard, and then click Save. The Manage Dashboards page is displayed again.
- 5 On the Manage Dashboards page, click the Design link for the dashboard that you created.
- 6 Click Design Dashboard Content.

The dashboard editor appears in a separate window, independent of the other Oracle CRM On Demand pages. The name of the new dashboard appears at the top of the page

NOTE: Newly created dashboards contain one blank page. Dashboards that contain only one page do not display the page name as a tab at the top of the dashboard. Dashboard page names appear at the top of a dashboard only when the dashboard contains multiple pages.

NOTE: The maximum number of dashboards you can create is 1000. The maximum number of dashboards that can be displayed on the Dashboards drop-down menu is 299.

When you have created your dashboard, you can add content to the dashboard. For information on how to manage dashboard content, control the appearance of dashboards, and add pages to dashboards, see the following topics:

- [Adding Pages to Interactive Dashboards](#) (se "Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter" på side 1325)
- [Adding and Displaying Content on Interactive Dashboard Pages](#) (se "Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider" på side 1326)
- [Changing the Properties of Interactive Dashboards](#) (se "Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter" på side 1342)
- [Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#) (på side 1764)

Designing a Dashboard Prompt

A prompt that is created at the dashboard level is called a dashboard prompt because the prompt is created outside of a specific dashboard and is stored in the catalog as an object, which can then be added to any dashboard or dashboard page that contains the columns that are specified in the prompt. Dashboard prompts allow the end users to specify the data values that determine the content of all of the analyses and scorecard objects contained on the dashboard. A dashboard prompt can be a column prompt, variable prompt, image prompt, or currency prompt. Dashboard prompts are reusable, because you can create one prompt and use it many times. When the prompt object is updated and saved, those updates are immediately displayed in all dashboards where the prompt is used. A dashboard prompt is a specific kind of filter that, when created, saved, and applied to a dashboard or dashboard pages, can filter all or some of the analyses and scorecard objects that are embedded in a dashboard or analyses and scorecard objects that are embedded on the same dashboard page. A dashboard prompt is interactive and is always displayed on the dashboard page so that the

user can prompt for different values without having to re-run the dashboard. Users can create and save dashboard prompts to either a private folder or to a shared folder.

To create a dashboard prompt:

- 1 In the Analytics tab, pull down the New menu and choose Dashboard Prompt.
- 2 From the Select Subject Area menu, select the subject area for which you want to create a prompt.
- 3 In the Definition Pane, click the New button to access the prompt type selection list. From the list, select Column Prompt. The Select Column dialog is displayed.
- 4 Select a column and click OK. The New Prompt dialog displays.
 - a If your repository is configured for double columns, then ensure that you select the correct display column. For information on double columns, see [Understanding the Double Column Feature](#).
 - b The number of columns that you include in a prompt can affect performance. In general, you should limit the number of columns to as few as possible.
 - c If you are creating a dashboard prompt and want to add or remove related subject areas, then click the Select subject area button in the Select Column dialog to display the Add/Remove Subject Areas dialog.

Navigering til editor til instrumentbræt

I editoren til instrument kan du føje indhold til interaktive instrumentbrætter. Du kan også kontrollere udseendet af instrumentbrætter og omdøbe og slette objekter på dem.

BEMÆRK: Du kan ikke ændre de forudgenererede instrumentbrætter, der leveres med Oracle CRM On Demand.

Dette emne beskriver, hvordan der navigeres til editoren til instrumentbræt for at arbejde med eksisterende interaktive instrumentbrætter. Se [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1324), hvis du vil oprette et nyt instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan navigerer du til editoren til instrumentbræt

- 1 Åbn siden Håndter instrumentbrætter, og vælg Design i menuen på postniveau til det instrumentbræt, som du vil redigere.

Editoren til instrumentbræt vises i et separat vindue uafhængigt af de øvrige sider i Oracle CRM On Demand.

Følgende procedurer forklarer, hvordan du vælger den instrumentbrætside, som du vil arbejde med.

Sådan vælger du en instrumentbrætside

BEMÆRK: Hvis du allerede arbejdede på en instrumentbrætside, vil udførelse af denne handling gemme evt. ændringer, som du foretog på den side, som du arbejdede med.

- Vælg den side, som du vil redigere i rullelisten Side ved siden af navnet på instrumentbrættet på siden Editor til instrumentbræt.

Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter

Du kan tilføje sider til et interaktivt instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en side til et interaktivt instrumentbræt:

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på ikonet Tilføj instrumentbrætside når toppen af siden på siden Editor til instrumentbræt.



- 3 Indtast et navn og en beskrivelse til instrumentbrætsiden.
- 4 Klik på OK.

Den nye vises på instrumentbrættet.

BEMÆRK: Hvis der kun er én side i instrumentbrættet, vises sidenavnet ikke på en fane. Fane vises kun, når der er mere end én side, så du kan klikke på fanerne for at flytte mellem siderne.

Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider

I følgende emner beskrives, hvordan indhold på interaktive instrumentbrætsider tilføjes og vises.

BEMÆRK: Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

- [Navigering til editor til instrumentbræt](#) (på side 1325)

- [Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1325)
- [Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1327)
- [Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1329)
- [Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1329)
- [Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1330)
- [Tilføjelse af visninger af præsentationskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1333)
- [Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsentationskataloget, til interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1333)
- [Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1334)
- [Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter](#) (på side 1335)
- [Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1336)

Relaterede emner

Se følgende emner for at få relaterede oplysninger om interaktive instrumentbrætter:

- [Oprettelse af interaktive instrumentbrætter i Analytics](#) (se "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" på side 1748)
- [Omdøbning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Sletning af instrumentbrætobjekter](#) (på side 1337)
- [Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1342)
- [Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1338)
- [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1339)
- [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346)

Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider

Dette emne forklarer, hvordan udseendet af instrumentbrætsider kontrolleres vha. editoren til instrumentbræt. Se [Navigering til editor til instrumentbræt](#) (på side 1325) for at få flere oplysninger om navigering til editor til instrumentbræt.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Arbejde med kolonner i interaktive instrumentbrætter

Kolonner bruges til at justere indholdet af et instrumentbræt. Afsnittene i kolonnerne opbevarer indholdet. Du kan tilføje eller fjerne kolonner, angive bredden i pixel eller som en procent af instrumentbrætsiden og ombryde kolonner.

Når du har mere end én kolonne på en instrumentbrætside, kan du ombryde kolonnerne for at arrangere dem på siden. (Træk-og-slip-funktionen omplacere ikke kolonnerne). Hvis du f.eks. har to kolonner side om side, og du ombryder kolonnen yderst til højre, flyttes den under den første kolonne, og begge kolonner vil spænde over den bredde, som de oprindeligt optog, da de var side om side. Hvis du har tre kolonner side om side, og du ombryder den midterste kolonne, flyttes de to yderste kolonner ned under den første kolonne, og den første kolonne spænder over den bredde, som de første to kolonner optog.

Sådan tilføjer du en ny kolonne

- Klik på ikonet Tilføj kolonne nær toppen af siden Editor til instrumentbræt.



Kolonnen føjes til instrumentbrætsiden.

Sådan angiver du bredden af en kolonne

- 1 Klik på Egenskaber, og vælg Kolonneegenskaber.
- 2 Udvid linket Yderligere formateringsindstillinger i dialogboksen Kolonneegenskaber.
- 3 Angiv kolonnebredden i afsnittet Yderligere formateringsindstillinger:
 - Indtast antallet af pixel, f.eks. 200, for at angive bredden i pixel:
 - Brug procenttegnet (%), f.eks. 20%, for at angive bredden som en procentdel af instrumentbrætsiden.
- 4 Klik på OK.

Sådan ombryder du en kolonne

- Klik på Egenskaber, vælg Indsæt kolonneskift, og vælg dernæst den relevante type kolonneskift.
Hvis du ombryder kolonnen igen, tilbageføres kolonnelaytoutet til det forrige layout.

Tilføjelse af afsnit til interaktive instrumentbrætsider

Afsnit bruges i kolonner til at opbevare indholdet af et instrumentbræt. Afsnit justeres som standard lodret. Du kan trække lige så mange afsnit til en kolonne, som du ønsker.

Hvis du trækker og slipper indhold til en kolonne uden først at tilføje et afsnit, der skal opbevare indholdet, oprettes et afsnit automatisk.

Hvis du trækker et afsnit fra en kolonne til en anden, medtages alt indhold i det afsnit også.

Sådan føjer du et afsnit til en kolonne

- Træk og slip et afsnitsobjekt fra udvælgelsesruden fra området Instrumentbrætojekter til kolonnen. Kolonnen fremhæves, når du er på et relevante sted i kolonnen til at kunne slippe afsnittet.

Få afsnit til at blive vist vandret i interaktive instrumentbrætsider

Standardjusteringen til afsnit er at justere dem lodret.

Sådan får du et afsnit til at blive vist vandret

- Klik på Egenskaber til afsnittet, og vælg Arranger vandret.

Gem ændringer af interaktive instrumentbrætsider

Du kan gemme ændringerne når som helst.

Sådan gemmer du ændringer af en interaktiv instrumentbrætside

Udfør en af følgende handlinger:

- Klik på Gem.
- Forlad den side, som du arbejder på, i editoren til instrumentbræt.

Ændringerne gemmes f.eks., hvis du tilføjer eller redigerer en anden side, ændrer egenskaber for instrumentbræt eller ændrer en prompt, et filter eller en anmodning.

Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider

Du kan få et helt afsnit i et instrumentbræt og dets indhold til at blive vist betinget på basis af de resultater, der returneres til en bestemt anmodning i . Du kan bruge denne funktionalitet til at vejlede brugere, mens de ser instrumentbrætter. Se [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346) for at få flere oplysninger om vejledning af brugere på denne måde.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan får du indhold på en interaktiv instrumentbrætside til at blive vist betinget

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på Egenskaber til det afsnit, der indeholder indholdet, på siden Editor til instrumentbræt, og vælg dernæst Guidet navigation.
- 3 Angiv dine valg i dialogboksen Egenskaber for guidet navigation, og gennemse for at vælge anmodningen i præsentationskataloget.
- 4 Klik på OK.

Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider

Guidede navigationslinks i interaktive instrumentbrætsider kan være statiske eller betingede. Statiske links vises altid. Betingede links vises kun, hvis resultaterne opfylder bestemte kriterier. Du kan bruge denne funktionalitet til at vejlede brugere, mens de ser instrumentbrætter. Se [Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1346) for at få flere oplysninger om guidet navigation.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan føjer du et guidet navigationslink til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Træk og slip et Guidet navigation-linkobjekt fra udvælgelsesruden til et afsnit på instrumentbrætsiden på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Klik på knappen Egenskaber til linket.
- 4 Gør følgende i dialogboksen Guidede navigationslinkegenskaber:
 - Vælg Ja til indstillingen Referencekildeanmodning, hvis du vil gøre linket betinget, og angiv dernæst kildeanmodningen.
 - Angiv linkegenskaberne.**BEMÆRK:** Angiv den fulde sti til URL-adresser.
- 5 Klik på OK.

Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje tekstlinks og billedlinks til et instrumentbræt og angive, hvad der skal ske, når en bruger klikker på linkene. Du kan f.eks. dirigere brugere til en anden website eller et andet instrumentbræt, åbne dokumenter, starte applikationer eller udføre enhver anden handling, som browseren understøtter. Du kan også tilføje et billede eller kun tekst uden nogen links.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du et tekstlink eller billede til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "Navigering til editor til instrumentbræt" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Træk og slip et link- eller billedobjekt fra udvælgelsesruden på side Editor til instrumentbræt til et afsnit på instrumentbrætsiden.

- 3 Klik på knappen Egenskaber til objektet.

Dialogboksen Link- eller Billedegenskaber vises.

- 4 Angiv dine valg:

- Indtast teksten i feltet Overskrift til et tekstlink.
- Indtast placering og navn på billedet i feltet Billede til et billedlink.

Angiv placeringen som en URL-adresse. Følgende er eksempler:

`http://billedserver/MitBillede.gif`

`/InstrumentbrætFiler/billede.gif`

Hvis billedet ikke ligger på en lokal server, skal URL-adressen inkludere `http://`. Hvis billedet er til brug i et fælles miljø, skal den ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til.

Hvis du ønsker en overskrift til billedet, skal du indtaste en overskrift til billedet i feltet Overskrift og bruge rullelisten Layout til at vælge, hvor overskriften skal vises i forhold til billedet.

- 5 Angiv, hvad der skal ske, når brugeren klikker på teksten eller billedet:

- Hvis du vil angive, at en anmodning eller et instrument skal vises, når brugeren klikker på linket eller billedet, skal du angive destinationen som Anmodning eller Instrumentbræt og klikke på knappen Gennemse for at vælge anmodningen eller instrumentbrættet.
- Hvis du vil angive, at en anden handling skal forekomme, så som åbning af en website, et dokument eller et program, skal du angive destinationen som en URL-adresse og indtaste den fulde sti i feltet, der følger destinationsindstillingerne. Vælg i målområdet, om destinationen skal vises i brugerens eksisterende browservindue eller i et nyt vindue.

Et link er defineret som enhver URL-adresse (Uniform Resource Locator), som browseren kan fortolke. URL-adresser peger på websites, dokumenter, sider, FTP-sites, nyhedsgrupper osv. Afhængigt af browseren er følgende eksempler på gyldige URL-adresser:

`http://home.netscape.com/index.html`

`ftp://ftp.microsoft.com`

`news:news.announce.newusers`

Se følgende tabel for flere oplysninger om den slags internt eller eksternt indhold, der kan linkes til.

BEMÆRK: Firmaadministrator kan oprette et virtuelt bibliotek, der hedder \DashboardFiles, på præsentationsserveren til fælles dokumenter og mappe det virtuelle bibliotek til et fælles netværksbibliotek med samme navn. Vha. det virtuelle bibliotek kan brugere med de relevante tilladelser publicere filer til denne mappe og referere til disse filer ved deres relative URL-navne i stedet for ved deres fuldt kvalificerede netværksdelingsnavne, f.eks. \DashboardFiles\AnnualReport.doc i stedet for \\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc.

TIP: Når du vælger, om destinationen skal vises i brugerens eksisterende browservindue eller et nyt browservindue, skal du notere følgende oplysninger. For hver handling undtagen afsendelse af mail og eksekvering af et program kan du kontrollere, hvordan linket skal forekomme. Vælg det aktuelle vindue, når du ønsker, at handlingen skal forekomme i instrumentbrættets visningsrude. Instrumentbrættet forbliver aktivt, men i baggrunden. Vælg et nyt vindue, når du ønsker, at handlingen skal finde sted i et nyt browservindue.

BEMÆRK: Lad det felt, der følger efter destinationsindstillingerne stå tomt, for kun at tilføje tekst eller et billede uden links.

6 Klik på OK.

I følgende tabel vises linkindstillingerne for tilføjelse af et tekstlink eller et billede vha. editoren til instrumentbræt.

Linkindstilling	Kommentarer
Website eller dokument	<p>Du skal finde URL-adressen eller adressen til sitet eller dokumentet. Du kan kopiere destinationsadressen fra browserens adresse- eller placeringstekstboks og dernæst indsætte den.</p> <p>Til en website kan du udelade http://-delen af adressen, hvis URL-adressen ligger på din webserver, så som din intranetsite.</p> <p>Hvis URL-adressen ligger på organisationens webserver, kan du indtaste filens relative adresse. F.eks.:</p> <p style="text-align: center;">\DashboardFiles\Logo.gif</p>
Lokalt eller fælles dokument	<p>Hvis dokumentet er til brug i et fælles miljø, skal det ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Eksempler på den slags dokumenter, som du kan åbne, er regneark, der indeholder nylige salgsrapporter, en diaspræsentation, der introducerer et nyt produkt, et Microsoft Word-dokument, der indeholder firmaets årsrapport, en grafikfil, der indeholder et kort fra lufthavnen til dit hovedkontor osv.</p> <p>Hvis dokumentet f.eks. kun er til eget brug, kan en eksempelplacering være:</p> <p style="text-align: center;">c:\micomputer\rapporter\rapport.doc</p> <p>Angiv UNC-navnet til et fælles dokument, f.eks.:</p> <p style="text-align: center;">\\ALLUSERS\reports\report.doc</p>

Linkindstilling	Kommentarer
Send e-mail til en angivet bruger	<p>Du skal kende mailto-URL-adressen, f.eks.:</p> <p>mailto:support@oracle.com</p> <p>Når brugeren vælger dette link, starter browseren e-mail-applikationen med feltet Til: udfyldt. (Browseren kontrollerer start af e-mail-programmet).</p>
Udfør et program	<p>Hvis programmet er til brug i et fælles miljø, skal de ligge på et netværksdrev, som alle brugere har adgang til. Du kan bruge denne funktion til at downloade og køre en applikation. (Driftssystemet kontrollerer start af applikationen). Hvis du f.eks. vil starte Microsoft Word til eget brug, kan en eksempelplacering være:</p> <p>c:\MSOFFICE\OFFICE\word.exe</p> <p>Til et program, der er licenseret til flere brugere, på et fælles drev skal du angive UNC-navnet til placeringen, f.eks.:</p> <p>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\word.exe</p>
Opfrisk browseren vha. JavaScript	<p>Browseren skal understøtte JavaScript for at kunne bruge følgende eksempel.</p> <p>javascript:window.location.reload()</p> <p>Vælg indstillingen Aktuelt vindue i målområdet.</p>

Tilføjelse af visninger af præsentationskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje en visning af et præsentationskatalogmappe i Oracle CRM On Demand og dens indhold, så som gemte anmodninger, til et instrumentbræt. Hvis du f.eks. har en samling gemte anmodninger, som du ofte kører, kan du åbne mappen i instrumentbrættet, navigere til en gemt anmodning og klikke på den for at køre den.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en visning af en præsentationskatalogmappe til en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Træk og slip et mappeobjekt fra udvælgelsesruden til et afsnit i instrumentbrættet.
- 3 Klik på knappen Egenskaber til mappen.

Dialogboksen Mappeegenskaber vises.

- 4 Gennemse for at vælge mappen, og klik på OK.
- 5 Klik på OK for at gemme egenskaberne.

Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsentationskataloget, til interaktive instrumentbrætsider

Du kan tilføje indhold, som du eller en anden allerede har gemt i en fælles mappe eller et fælles instrumentbræt, så som instrumentbrætprompter og rapporter. Du kan gennemse for at finde indhold ved at se efter den præsentationskatalogmappe, som indholdet er lagret i, eller efter det instrumentbræt, som det vises i.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du gemt indhold i præsentationskataloget til interaktive instrumentbrætsider

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Naviger til mappen eller instrumentbrættet i området Gemt indhold, der indeholder det indhold, som du vil føje til instrumentbrættet, fra udvælgelsesruden på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Find det indhold, som du vil tilføje, og træk og slip det til et afsnit i instrumentbrættet.
Dette trin føjer en genvej til indholdet, som blev gemt i præsentationskataloget. Hvis indholdet ændres, afspejles ændringen på instrumentbrætsiden.
Se [Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter](#) (på side 1335) for at få oplysninger om redigering af egenskaber for instrumentbrætprompter og rapporter.

Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider

Du kan kontrollere, hvordan resultater vises, når en bruger borer ned på en rapport i et interaktivt instrumentbræt. Resultaterne kan vises på en af følgende måder:

- De nye resultater kan vises direkte i instrumentbrættet, idet de erstatter den oprindelige rapport.
Dette er standardvirkemåden. Det område, der blev optaget af den oprindelige rapport, tilpasses automatisk til de nye resultater.
- Hele instrumentbrættet kan erstattes med de nye resultater.

Denne virkemåde kontrolleres af indstillingen Rul på plads i editoren til instrumentbræt. Indstillingen sættes på afsnitsniveau, hvilket betyder, at den gælder for alle rapporter, der kan bores i, i afsnittet. Brugere kan klikke på browserens Tilbage-knap for at vende tilbage til den oprindelige rapport eller instrumentbrættet.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan kontrollerer du, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider

1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

2 Klik på Egenskaber til afsnittet, og foretag dit valg til indstillingen Rul på plads på siden Editor til instrumentbræt:

- Klik på Rul på plads for at vise de nye resultater direkte i instrumentbrættet. En afkrydsning vises ved siden af denne indstilling, når den er valgt. Dette er standardvirkemåden.
- Klik på Rul på plads for at fjerne afkrydsningen og erstatte instrumentbrættet med de nye resultater.

Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter

Du kan redigere egenskaber for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter, der er føjet til et instrumentbræt fra præsentationskataloget.

BEMÆRK: Når du redigerer egenskaberne for interaktive instrumentbrætprompter og rapporter, som beskrevet her, gemmes også alle øvrige ændringer, som du foretager af den side, som du arbejder på.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan redigerer du egenskaber for en interaktiv instrumentbrætprompt

1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

2 Klik på knappen Egenskaber til instrumentbrætojektet på siden Editor til instrumentbræt, og klik på Revider.

Siden Instrumentbrætprompt vises.

3 Foretag ændringerne af instrumentbrætprompten.

4 Klik på OK for at gemme prompten.

Sådan redigerer du egenskaber for en rapport

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på knappen Egenskaber til rapporten på siden Editor til instrumentbræt.

- 3 Vælg den egenskab, som du vil revidere:

- Vis resultater

Hvis du vælger indstillingen Integreret i afsnit, udføres anmodningen automatisk, og resultaterne vises direkte i instrumentbrættet. Denne indstilling er som standard valgt til rapporter.

Alternativt kan du vælge at få vist anmodningen som et link, som brugere skal klikke på for at udføre anmodningen, og du kan angive, om resultaterne skal vises i instrumentbrættet eller i et separat vindue.

- Rapportlinks

Denne indstilling åbner dialogboksen Rapportlinks, hvor du kan vælge de links, som skal vises med rapporten på instrumentbrætsiden.

- Vis visning

Denne indstilling viser de tilgængelige visninger af rapporten. Du kan vælge den visning, som du vil se.

- Revider anmodning

Denne indstilling viser fanen Kriterier, hvor du kan revidere den anmodning, der genererer rapporten.

Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter

I editoren til instrumentbræt giver en formateringsdialogboks adgang til og kontrol over de visuelle attributter til instrumentbrætter. Afhængigt af det element, som du formaterer, viser dialogboksen forskellige indstillinger, så som skrifttype, celle og rammekontrollementer, baggrundsfarve og yderligere formateringsindstillinger, så som celledes indre margener. Formateringen påvirker kolonnens og afsnitets visuelle udseende på et instrumentbræt, så som baggrundsfarve og rammer.

Når valgene til vandret og lodret justering vises, ligner de tekstjusteringsvalgene i tekstbehandlingsprogrammer. Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i de øvrige kolonner.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan udfører du formatering i et interaktiv instrumentbræt

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på knappen Egenskaber til en kolonne eller et afsnit på siden Editor til instrumentbræt, og vælg indstillingen Kolonneegenskaber eller Formater afsnit.

- 3 Foretag valg til skrifttypefamilie, størrelse, farve, typografi (f.eks. fed) og evt. effekter (f.eks. understregning) i området Skrifttype.

BEMÆRK: Denne indstilling er ikke tilgængelig til nogle elementer.

- 4 Konfigurer justering og baggrundsfarve i området Celle.

BEMÆRK: Den mest almindelige justering til tekst er venstrestillet. Den mest almindelige til numeriske data er højrestillet.

Lodret justering har ingen virkning, medmindre kolonnen spænder over flere rækker i andre kolonner.

- 5 Foretag valg til cellens rammeposition, farve og typografi i området Ramme.

TIP: Du kan vælge eller fravælge tilpassede rammer ved at klikke på øverste, nederste, venstre og højre ramme nær rullelisten Position.

- 6 Klik på Yderligere formateringsindstillinger for at formatere spatiering i cellen, og angiv værdier til bredde og højde af celleindhold samt plads over, under, til venstre for og til højre for indholdet.

Værdier angives i pixel.

- 7 Foretag valg i området Indstillinger for tilpasset CSS-typografi for at tilsidesætte typografi og klasselementer, der er angivet i Oracle CRM On Demand:

- a Klik på de indstillinger, som du vil bruge.

- b Angiv placeringen af klassen, typografien eller typografiarket.

BEMÆRK: De avancerede formateringsindstillinger til typografi er til brugere, der ved, hvordan man arbejder med overlappende typografiark.

- 8 Klik på OK.

Omdøbning af instrumentbrætoobjekter

Instrumentbrætoobjekter på et interaktivt instrumentbræt, der ikke allerede har et navn, tildeles et standardnavn, så som Afsnit 1, Link1 osv. Du kan omdøbe instrumentbrætoobjekter for at tildele meningsfulde og beskrivende navne.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan omdøber du et instrumentbrætobjekt på en interaktiv instrumentbrætside

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på knappen Omdøb til instrumentbrætobjektet på siden Editor til instrumentbræt.
- 3 Indtast et nyt navn til instrumentbrætobjektet i dialogboksen Omdøb.
- 4 Klik på OK.

Sletning af instrumentbrætobjekter

Du kan slette instrumentbrætobjekter fra interaktive instrumentbrætsider. Hvis det instrumentbrætobjekt, som du sletter, allerede er gemt i præsentationskataloget i Oracle CRM On Demand, slettes objektet kun fra instrumentbrætsiden. Det slettes ikke fra præsentationsobjektet. (Bemærk, at brugere med de relevante tilladelser, kan redigere indholdet af præsentationskataloget ved at klikke på Håndter på fanen Katalog i udvælgelsesruden).

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan sletter du et instrumentbrætobjekt fra en interaktiv instrumentbrætsiden

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.
Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.
- 2 Klik på Slet til instrumentbrætobjektet på siden Editor til instrumentbræt.
BEMÆRK: Når du sletter en kolonne, tilpasses størrelsen på de øvrige kolonner på siden muligvis for at vedligeholde kolonnejusteringen.

Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter

Du kan angive sideindstillingerne og indhold i sidehoved og -fod til PDF-output fra et interaktivt instrumentbræt. Instrumentbrætter og visninger udskrives i Adobe Acrobat PDF-format. Adobe Reader 6.0 eller nyere kræves for at udskrive med Adobe PDF.

Formatering af sidehoved og -fod vises i HTML- og PDF-output.

BEMÆRK: Udskriftsvalgene, som du angiver, gælder kun for PDF-output. Hvis du udskriver PDF på en lokal eller netværksprinter, gælder de udskriftsvalg, der er angivet i browseren, så som valg af papirstørrelse.

Sådan ændrer du PDF- og udskriftsindstillinger

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på ikonet Egenskaber for PDF- og udskriftskontrol øverst i arbejdsområdet.



Dialogboksen PDF- og udskriftskontrol vises.

- 3 Foretag dine valg til sideindstillingerne.

- 4 Gør følgende for at tilføje sidehoved eller -fod:

- a Vælg den relevante indstilling, og klik på Rediger.

- b Brug indstillingerne i dialogboksen til at opbygge sidehovedet eller sidefoden.

Sidehoveder og -fødder kan indeholde op til tre linjer.

- c Klik på formateringsknappen for at anvende kosmetisk formatering på et hoved- eller fodelement.

Se [Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1336) for at få flere oplysninger om kosmetisk formatering.

- d Klik på OK for at gemme sidehovedet eller -foden.

- 5 Klik på OK, når du er færdig med at ændre PDF- og udskriftsindstillingerne.

Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics

A dashboard prompt filters the results of the embedded requests to show only the results that match the prompt criteria. A dashboard prompt can filter all the requests embedded in a dashboard or requests on certain dashboard pages only.

You select the columns and operators for the dashboard prompt, and specify how the prompt appears on the dashboard and how users select the values. Your selections determine the content of the reports embedded in the dashboard or dashboard page. In each request that you want the prompt to filter, every column in the dashboard prompt must be present in either the projection list or in the filter, or both. The columns in the request must have the filters set, or the filter condition has to be set to Is Prompted. Columns contained in the prompt that are not included in the request will not filter the request.

If you include multiple columns in a dashboard prompt, you can constrain users' choices for the subsequent selections. For example, suppose one column filters on Region, and the next column filters on District. By selecting the Constrain check box for District, you can constrain the District column to show only districts

consistent with the user's selection for Region. If the user chooses the east region from the Region prompt, the District prompt shows the districts in the east region only.

NOTE: The constrained columns are constrained by all the other columns in the prompt. For example, if the prompt contains columns for Year, Region, and District, and Constrain is checked for District, the values shown in District are limited by the values entered in Region and Year.

If you declare a presentation variable in a dashboard prompt, the variable can also be referenced in various areas of a report. The value entered at the dashboard prompt can then be displayed (using the presentation variable) in request results displayed in the dashboard.

After you create a dashboard prompt, save it in a shared folder. After you save a dashboard prompt, you can add it to a dashboard.

Before you begin. To create and edit prompts for interactive dashboards, your role must include the Manage Dashboards privilege.

To create a prompt for an interactive dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click the Design Analyses link.
- 3 In the Subject Areas window, click any subject area, then click the New Dashboard Prompt icon at the top of the section.

A list of subject areas is displayed.

- 4 From the list of subject areas, select the subject area that contains the column that you want to use as the filter.

The Dashboard Prompt page appears.

NOTE: If the column is also included in a column filter prompt in an embedded request, its value must be set to a filter in the Create/Edit Filter dialog box in order for the dashboard prompt to filter the embedded request. Setting the value to Is Prompted will not prefilter the current column. All columns in a dashboard prompt must come from the same subject area, and all columns in the dashboard prompt must be included in the embedded requests that you want the dashboard prompt to filter.

- 5 In the Scope drop-down list on the Dashboard Prompt page, specify whether the dashboard prompt applies to the entire dashboard or a dashboard page.
- 6 To select a column to use as a filter in the dashboard prompt, click the column name in the selection pane.

You can add multiple columns to a dashboard prompt. If you want to remove a column from the prompt, click Delete for that column.

NOTE: The number of columns that you include in a dashboard prompt can affect performance. For example, columns that show values in a drop-down list require a request to the Oracle CRM On Demand server to populate the list. It is recommended that you limit the number of columns to nine or less.

- 7 Make your selections for the following options:

- a** Click the Edit Formula button to display the Edit Column Formula dialog box where you can modify the formula for the column.
- b** Select the operator that you want to use from the Operator drop-down list.
- c** Select the Control type to indicate how users select the value for the filter.
The choices are to select the value from a calendar, a drop-down list, or a multiple list of values, or type it into an edit text box.
- d** If you choose a drop-down list:
 - In the Show list, indicate which values you want to appear in the drop-down list. (You can show all values or develop an SQL statement to limit the drop-down list to certain values.)
 - To constrain the choices for a column depending on the selection the user makes from the previous column, select the Constrain check box.
- e** In the Default to list, choose the value that you want users to see initially.
You can show the report defaults, all choices, or a specific value. If you select a specific value, a field appears in which you can type the value.
- f** In the Set Variable list, you can choose whether to populate a variable for the dashboard prompt using a presentation variable.
If you do not want to declare a variable name for this prompt, select None

If you choose Presentation Variable to declare a variable for this prompt, an additional field appears where you declare the variable name.

For example, if you choose Presentation from the drop-down list, you might type myFavoriteRegion to declare this as a presentation variable. A variable declared here can be referenced in requests when viewed in a dashboard.
- g** In the Label text box, type a name to use for the filter label.
If you leave the Label text box empty, the column label is used as the filter label.
- 8** To reorder columns in the prompt, click the up and down arrows.
Reordering the columns controls the order in which the selections appear to users.
- 9** If you want the selected prompt and all other prompts that follow it to appear on a new line in the filter, click the check box in the Group list.
- 10** To preview how the prompt will appear on the dashboard, click Preview (if available).

To save a prompt for an interactive dashboard

- 1** When you have finished creating the dashboard prompt, click Save.
- 2** At the Choose Folder dialog box, save the dashboard prompt to a shared folder, and give the dashboard prompt a descriptive name.

You might also want to indicate in the name whether the dashboard prompt is for an entire dashboard or for a dashboard page.

NOTE: If you save a dashboard prompt in a personal folder, you cannot add the prompt to a dashboard until you move it to a shared folder.

- 3 (Optional) Type a description in the Description text box.

To edit a prompt for an interactive dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click Catalog and locate an analysis.
- 3 Click the Open Analysis link, and locate the prompt in the folder in which it was saved.
- 4 Click the dashboard prompt to edit it.

To add a prompt to an interactive dashboard or dashboard page

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 From the selection pane on the Dashboard Editor page, in the Saved Content area, navigate to the folder containing the dashboard prompt that you want to add.
- 3 Drag and drop the dashboard prompt into a section in the dashboard page.

If the dashboard prompt's scope is set to Dashboard, the dashboard prompt affects every page of the dashboard, but does not appear on every dashboard page. If the dashboard prompt's scope is set to Page, the dashboard prompt affects only the pages to which you add it. If a dashboard prompt's scope is set to Dashboard, the value selected for the dashboard level prompt overrides the values for the page level dashboard prompts.

Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter

Du kan angive egenskaberne til hele instrumentbrættet, så som den typografi, der skal bruges, og du kan slette, omsortere og skjule sider. Ændring af egenskaber for instrumentbræt gemmer ændringer, som du foretog af den side, som du arbejder med.

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan får du adgang til siden Egenskaber for instrumentbræt til et interaktiv instrumentbræt

- 1 Naviger til editoren til instrumentbræt.

Se [Navigering til editor til instrument](#) (se "[Navigering til editor til instrumentbræt](#)" på side 1325) for at få oplysninger om navigering til editoren til instrumentbræt.

- 2 Klik på ikonet Egenskaber for instrumentbræt nær toppen af siden Editor til instrumentbræt.



Siden Egenskaber for instrumentbræt vises.

Valg af en typografi til et interaktivt instrumentbræt

Typografier kontrollerer, hvordan instrumentbrætter og resultater formateres til visning. Til at begynde med formateres resultater vha. en standardtypografi. Oracle CRM On Demand indeholder foruddefinerede typografier, som du kan vælge mellem.

Sådan vælger du en typografi til et interaktivt instrumentbræt

- Vælg den typografi, som du vil bruge, i rullelisten Typografi i området Generelle egenskaber på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Tilføjelse af en beskrivelse til et interaktivt instrumentbræt

Beskrivelser lagres, men vises ikke på instrumentbrætter.

Sådan tilføjer du en beskrivelse til et interaktivt instrumentbræt

- Indtast en beskrivelse af instrumentbrættet i tekstboksen Beskrivelse på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Omdøb, slet, omsorter og skjul interaktive instrumentbrætsider

Dette emne indeholder procedurer, der beskriver, hvordan interaktive instrumentbrætsider omdøbes, slettes, omsorteres og skjules. Området Instrumentbrætsider viser siderne til instrumentbrættet. Siderne opstilles i samme rækkefølge som deres faner.

Når du omdøber et instrumentbræt, kan du bevare brugerens referencer til det gamle navn. Denne handling opretter en genvej med det gamle navn, der peger på det navngivne instrumentbræt i præsentationskataloget.

Hvis du arbejder med en instrumentbrætside, kan du skjule den fra brugere, indtil ændringerne er fuldført.

VIGTIG: Du kan ikke fortryde de handlinger, der er beskrevet i følgende procedurer, ved at klikke på **Annuler**.

Sådan omdøber du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på linket Omdøb i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at omdøbe siden Omdøb element, og følg instruktionerne på siden.

Sådan sletter du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på linket Slet i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt, og bekræft sletningen, når du promptes.

Sådan omsorterer du en interaktiv instrumentbrætside

- Klik på pil-op til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at flytte en instrumentbrætside op i listen.

Fanen til siden flyttes til venstre på instrumentbrættet.

- Klik på pil-ned til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt for at flytte en instrumentbrætside ned i listen.

Fanen til siden flyttes til højre på instrumentbrættet.

Sådan skjuler du en interaktiv instrumentbrætside

- Marker afkrydsningsfeltet Skjul side til siden i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt.

Siden forbliver synlig for brugere, der ser den i øjeblikket.

BEMÆRK: Du kan ikke ændre tilladelserne på en instrumentbrætside. Ikonet Sikkerhed i afsnittet Instrumentbrætsider på siden Egenskaber for instrumentbræt er deaktiveret.

Sådan ændrer du den viste valuta på en interaktiv instrumentbrætside

- Vælg valutamenuen, og vælg en ny valuta til rapporten.

Du skal medtage den forudgenererede instrumentbrætprompt Firmas aktive valutaer i instrumentbrættet for at bruge denne funktionalitet. Se [Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter](#) (på side 1339) for at få flere oplysninger om tilføjelse af et forudgenereret indhold, så som en instrumentbrætprompt, til et instrumentbræt. Vælg valutamenuen, og vælg en ny valuta til rapporten, når du har tilføjet denne forudgenererede instrumentbrætprompt. Alle valutafelter i instrumentbrættet opdateres til at vise den valgte valuta. Listen over valutaer er begrænset til de valutaer, der er defineret en vekselkurs til.

Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt

Før du går i gang. Din rolle skal omfatte privilegiet Håndter instrumentbrætter, for at du kan oprette og redigere interaktive instrumentbrætter.

Sådan ændrer du navnet på eller beskrivelsen af et interaktivt instrumentbræt

- 1 Åbn et instrumentbræt.
- 2 Klik på linket Håndter instrumentbrætter på siden Instrumentbræt.
- 3 Klik på linket Rediger til det instrumentbræt, som du vil ændre, på siden Håndter instrumentbrætter.
- 4 Ret navnet eller beskrivelsen efter behov på siden Redigering af instrumentbræt, og klik dernæst på Gem.

Displaying Dashboards in Analytics

Oracle CRM On Demand provides prebuilt dashboards, which group reports into various functional and business areas, including Customer, Marketing Effectiveness, Overview, Pipeline, Sales Effectiveness, and Service. If your role has the Access Analytics Dashboards - View Prebuilt Dashboards privilege, then you can view these dashboards. In addition, if your role has the Manage Dashboards privilege, then you can create interactive dashboards.

This topic describes how to display prebuilt and interactive dashboards.

NOTE: If your role does not allow you to view a certain report on a dashboard, or if a report was deleted after it was added to the dashboard, an error message appears on the dashboard where the report would have been displayed.

To display a dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Select a dashboard that you want to display, either in the Recent pane or the Catalog.
- 3 Click Show.
The dashboard appears.

Hiding the Prebuilt Dashboards

If your role has the Manage Dashboards privilege, then you can hide the prebuilt dashboards for other roles. You cannot hide individual dashboards for user roles, but you can either hide all prebuilt dashboards or expose all prebuilt dashboards.

If your company has no custom dashboard, then a user whose role has access to prebuilt dashboards has only the default dashboards in the Select Dashboard drop-down list. If there are no custom or prebuilt dashboard available to that user, then the Select Dashboard drop-down list is empty, and if the user clicks the Show button, then Oracle CRM On Demand displays a message that says *empty page*.

To hide all prebuilt dashboards for a role

- 1 Navigate to Admin, User Management and Access Controls, and then Role Management.
- 2 Click Edit for a selected role.
- 3 Click Step - 4 Privileges.
- 4 Deselect the check box for the Access Analytics Dashboards - View Prebuilt Dashboards privilege in the Analytics category.

Related Topics

See the following topic for related information:

- [Managing Dashboards](#) (se "[Håndtering af instrumentbrætter](#)" på side 1323)

Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter

Du kan ændre den rækkefølge, som forudgenererede og tilpassede instrumentbrætter vises i.

Sådan ændrer du rækkefølgen af instrumentbrætter

- 1 Åbn et instrumentbræt.
- 2 Klik på Instrumentbrætrækkefølge.
Siden Vis instrumentbrætrækkefølge vises.
- 3 Flyt instrumentbrætter fra listen Tilgængelige foruddefinerede instrumentbrætter til listen Forudgenererede instrumentbrætter, der skal vises, mens du klikker på venstre og højre pileknap.
BEMÆRK: Det maksimale antal instrumentbrætter, der kan vises på listen er 299. Hvis du opretter flere instrumentbrætter, vises de ikke på listen.
- 4 Klik på pil op- og pil ned-knapperne for at omarrangere rækkefølgen.
- 5 Flyt instrumentbrætter fra listen Tilgængelige tilpassede instrumentbrætter til listen Tilpassede instrumentbrætter, der skal vises, mens du klikker på venstre og højre pileknap.
- 6 Klik på pil op- og pil ned-knapperne for at omarrangere rækkefølgen.

7 Klik på Gem.

Hvis du omdøber et tilpasset instrumentbræt, fjernes det fra listen Tilpassede instrumentbrætter, der skal vises. Du skal redigere instrumentbrætrækkefølgen for at få den vist igen.

Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter

Guidet navigation kan hjælpe brugere med at forstå forretningsproblemer og fastlægge de relevante handlinger, som de skal udføre, ved at lede dem gennem undersøgelse af de resultater, der opnås fra rapporter. Når guidet navigation er baseret på fælles scenarier og bedste praksis til din branche eller organisation, giver den brugere mulighed for at se og analysere relaterede problemer ved at navigere til et relateret sæt resultater, et andet instrumentbræt eller en URL-adresse. Guidet navigation angives vha. editoren til instrumentbræt.

Der er tre typer guidet navigation:

- Guidet navigation vha. statiske links. Når angivet til en anmodning, omfatter resultaterne på instrumentbrættet altid et link til en anden anmodning, et instrumentbræt eller en URL-adresse. F.eks. kan en rapport, der viser tendenser i spring i kundetilfredshed, altid vises med et link til en rapport, der viser kundetilfredshed efter produktlinje.
- Guidet navigation vha. betingede links. Når angivet til en anmodning, vises et link til en anden anmodning, et instrument eller en URL-adresse kun, hvis resultaterne opfylder bestemte kriterier. Hvis f.eks. antallet af åbne kritiske serviceanmodninger overskrider en bestemt tærskel, kan resultatsættet omfatte et link til en rapport, der viser kundetilfredshed efter medarbejder.
- Guidet navigation vha. betingede afsnit. Hele instrumentbrætafsnit kan vises på basis af de resultater, der returneres til en bestemt anmodning. Hvis f.eks. resultaterne viser, at salg er nede med 15% eller er højere i den forrige uge, kan et instrumentbrætafsnit, der indeholder links til de relaterede rapporter og værktøjer, vises.

Visningen af statiske links påvirker generelt ikke instrumentbrættets gengivelsestid. Visningen af adskillige betingede links eller afsnit kan påvirke instrumentbrættets gengivelsestid. Se [Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider](#) (på side 1326) for at få oplysninger om editoren til instrumentbræt.

Managing Dashboard Visibility in Analytics

If you have the Manage Dashboards privilege and the Manage Roles and Access privilege in your role, then you can control the availability (visibility) of individual dashboards. You assign visibility based on user roles. For example, you can select a dashboard and then allow the user roles of Service Rep and Service Manager to display that dashboard.

If you have never assigned any visibility to a dashboard, then that dashboard is unrestricted and can be displayed for all users. Administrators and users with the Manage Custom Reports privilege always have access to all dashboards, even if their role has not been granted access.

Note: The privilege, [Access Analytics Dashboards - View Prebuilt Dashboards](#), controls users' access to prebuilt dashboards, but it does not affect their access to custom dashboards.

To assign visibility to a dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click Dashboards in the Manage pane.
- 3 Select a dashboard from the list, and click edit to display the Dashboard Detail page.
- 4 Click Manage Dashboard Visibility.
- 5 Click Add Roles.
Note: You can add up to 10 roles at one time. To add more roles, click Save and Add Roles in the Associated Roles page, and repeat step 5. The maximum number of roles is 25.
- 6 In the Associated Roles page, click the search icon on the right side of the field.
The Search for a Role dialog opens.
- 7 Click the Select link for a role.
The Search for a Role dialog closes and the Associated Roles page now displays the selected role.
- 8 To add another role, repeat steps 6 and 7.
- 9 When done adding roles, click Save.
- 10 Click Back to Dashboard Detail.

To remove a role's visibility to a dashboard

- 1 Click the Analytics tab.
- 2 Click Dashboards in the Manage pane.
- 3 Select a dashboard from the list, and click edit to display the Dashboard Detail page.
- 4 Click Manage Dashboard Visibility.
- 5 Click Remove next to the role's name.
- 6 Click Back to Dashboard Detail.

If you remove all roles from the list of roles, then the dashboard is no longer restricted and can be displayed by all users.

Noter om anvendelse til emneområder

Dette emne indeholder oplysninger om emneområderne for dato og tid og kvoteperioder.

Emneområderne Dato og Tid

Perioder i rapporter kan være baseret på firmaets regnskabskalender, som kan være forskellig fra en standardkalender. Firmaets regnskabsår kan f.eks. begynde 1. juni i hvert kalenderår. Hvis firmaet for nyligt har ændret metode til regnskabskalenderår i Oracle CRM On Demand, skal du gennemgå historiske analyser nøje, hvis de spænder over flere år. Data i rapporter, der er baseret på tidligere regnskabskalendermetode, kan ikke justeres med data vha. en ny regnskabskalendermetode.

Kvoteperioder

Rapporter, der omfatter kvoteoplysninger efter år, bruger årets slutmåned. På skærmbilledet Kvote viser år derimod den første måned i kvoteperioden, som er forskellig fra rapporter. Hvis f.eks. kvoteperioden kører fra november 2009 til januar 2010, viser Kvote-skærmbilledet året som 2009, men rapporterne viser året som 2010.

Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard

The Customer dashboard contains information about your assigned customers and includes analyses by closed sales, expected sales, and demographic attributes. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year
- Region
- Industry
- Reporting Level

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Customer.

Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard

The Overview dashboard contains information about your sales outlook, service effectiveness, top customers, and opportunities. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year
- Region

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Overview

Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard

The Pipeline dashboard contains information about your expected sales, closed sales, quality and distribution of your pipeline.outlook, scustomers and includes analyses by closed sales, expected sales, and demographic attributes. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year
- Industry
- Deal Size
- Pipeline Fiscal Quarter
- Pipeline Fiscal Year

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Pipeline.

Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard

The Sales Effectiveness dashboard contains information about your deals. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year
- Region
- Industry
- Reporting Level

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Sales Effectiveness.

Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard

The Marketing Effectiveness dashboard contains information about your campaigns and includes analyses for completed campaigns, lead aging, follow-up status, lead source trends, and opportunity volume. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Marketing Effectiveness.

Prebuilt Dashboards - Service Dashboard

The Service dashboard contains information about your service levels and customer loyalty. You can filter these analyses based on:

- Fiscal Quarter
- Fiscal Year
- Status

After adjusting any of the filter values, click Apply to apply the new filter selections to the analyses.

To display the Customer dashboard in the Analytics tab, pull down the Dashboards menu and choose Service.

Indeks

A

- Abonnering på noter - 161
- About Custom Fiscal Calendar in Analytics - 1364
- About Limitations in Analytics - 1388
- Accessing My Dashboard - 1749
- Account Addresses Historical Analytics Subject Area - 1398
- Account and Competitor History Analytic Subject Area - 1400
- Account and Partner Historical Analytics Subject Area - 1403
- Account and Related Account Historical Analytics Subject Area - 1407
- Account Contact Historical Analytics Subject Area - 1410
- Account Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1499
- Account History Historical Analytics Subject Area - 1412
- Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1500
- Account Team Historical Analytics Subject Area - 1415
- Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1505
- Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1508
- Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1511
- Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1502
- Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1515
- Activity History Historical Analytics Subject Area - 1416
- Adding Action Links to Analyses - 1635
- Adding Column Filter Prompts in Analytics - 1691
- Adding Filters to Columns in Analytics - 1614
- Adding Image Prompts in Analytics - 1692
- Adgang til data- og integrationsværktøj - 894
- Adgang til et kort til en adresse - 383
- Adgang til release-dokumentation til Oracle CRM On Demand - 188
- Adgang til salgsproces-coach - 340
- Adressefelt - 385
- Adresser - 369
- Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1517
- Afsendelse af ansøgninger til godkendelse - 508
- Afsendelse af detaljeoplysninger om besøg til lagersporing - 673
- Afsendelse af en ordre på produkter - 754
- Afsendelse af handelsregistreringer til godkendelse - 518
- Afsendelse af krav til MDF-anmodninger - 537
- Afsendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger - 550
- Afsendelse af marketing-e-mails vha. Oracle Eloqua Engage - 327
- Afsendelse af MDF-anmodninger til godkendelse - 533
- Afsendelse af noter til andre brugere - 161
- Afsendelse af prognoser - 362
- Afsendelse af særlige prissætningsanmodninger til godkendelse - 545
- Afslutning af kommunikationsaktiviteter - 469
- Afslutning af Oracle CRM On Demand - 193
- Afslutning af periode til handelsregistreringer - 522
- Afstemning af en lagerperiode - 634
- Afvisning af ansøgninger - 510
- Afvisning af krav til MDF-anmodninger - 537
- Afvisning af krav til særlige prissætningsanmodninger - 550
- Afvisning af kundeemner - 274
- Afvisning af MDF-anmodninger - 535
- Afvisning af særlige prissætningsanmodninger - 548
- Afvisning af handelsregistreringer - 521
- Aggregerede funktioner - 1276, 1696
- Akkreditering - 598
- Aktiver - 393
- Aktivering af en køretøjsprodukttype - 851
- Aktivering af køretøjstilknytning på serviceanmodninger - 850
- Aktivering og inaktivering af partnerkonti - 495
- Aktivering af en ansvarsfraskrivelse til en prøve - 704
- Allokering af prøver til slutbrugere - 689
- Allokeringer - 686
- Analyse af kontakter - 323
- Analyse af kontopræstation - 304
- Analyse af opfølgning på kundeemne - 274
- Analyse af pipeline - 347
- Analyseemneområdet Analyse af sporing af anvendelse - 1067, 1492
- Analyseemneområdet Historik
- Aktiv - 992
- Aktivitet - 989
- Begivenhed - 1018
- Besøgsaktivitet - 994
- Forhandler - 1017, 1444
- Fælles adresse - 1059
- Handelsregistrering - 1011

- Handelsregistrering-Produktomsætning - 1014
- Husstand - 1020
- Kampagne - 997
- Kampagnesvar - 1000
- Kontakt - 1004
- Kontaktadresser - 1002
- Kontaktinteresser - 1006
- Kontaktomsætning - 1007
- Kontaktteam - 1009
- Konto - 984
- Konto og konkurrent - 972
- Konto og partner - 975
- Konto og relateret konto - 979
- Kontokontakt - 982
- Kontoteam - 987
- Kundeemne - 1023
- Løsninger - 1061
- MDF-anmodning - 1025
- Partner - 1043, 1470
- Pipeline - 1045
- Portefølje - 1047
- Produkt - 1050
- Produkt med særlig prissætning - 1063
- Salgsmulighed - 1036
- Salgsmulighed og konkurrent - 1029
- Salgsmulighed og partner - 1032
- Salgsmulighed-Produktomsætning - 1039
- Salgsmulighedskontakt - 1035, 1462
- Salgsmulighedsteam - 1042
- Salgsstadie - 1054
- Serviceanmodning - 1056
- Tilbud - 1052
- Analyseemneområdet Kontoadresser - 970
- Analyseemneområdet Produkter med særlig prissætning - 1181
- Analytic Dashboards - 1745
- Analytics - 1351
- Anerkendelse af delvis modtagelse af en overførsel af prøver - 649
- Anerkendelse af fuld modtagelse af en overførsel af prøver - 649
- Anerkendelse af modtagelse af prøvelager - 638
- Angivelse af overordnede konti - 291
- Angivelse af overordnede og underordnede salgsmuligheder - 348
- Angivelse af porteføljeunderkonti - 774
- Angivelse af standard søgeposttype - 870
- Angivelse af tema - 871
- Anmodning om akkreditering - 603
- Anmodning om certificering - 594
- Anmodning om en foreløbig lageroptælling - 632
- Annullering af ansøgninger - 511
- Annullering af MDF-anmodninger - 536
- Annullering af særlige prissætningsanmodninger - 549
- Annullering af handelsregistreringer - 522
- Ansvarsfraskrivelse til prøve - 699
- Ansøgninger - 505
- Anvendelse af formatering på interaktive instrumentbrætter - 1338, 1763
- Arbejde med aktivitetslister - 211
- Arbejde med andre applikationer - 905
- Arbejde med hjemmesiden Adresse - 371
- Arbejde med hjemmesiden Akkreditering - 598
- Arbejde med hjemmesiden Aktiv - 393
- Arbejde med hjemmesiden Allokering - 687
- Arbejde med hjemmesiden Ansvarsfraskrivelse til prøve - 700
- Arbejde med hjemmesiden Ansøgninger - 506
- Arbejde med hjemmesiden Begivenhed - 613
- Arbejde med hjemmesiden Blokeret produkt - 758
- Arbejde med hjemmesiden Certificering - 589
- Arbejde med hjemmesiden Dækning - 816
- Arbejde med hjemmesiden Eksamen - 579
- Arbejde med hjemmesiden Element i meddelelsesplan - 726
- Arbejde med hjemmesiden Finansiell konto - 780
- Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontobeholdning - 787
- Arbejde med hjemmesiden Finansiell kontoindehaver - 784
- Arbejde med hjemmesiden Finansiell plan - 791
- Arbejde med hjemmesiden Finansiell transaktion - 801
- Arbejde med hjemmesiden Finansielle produkter - 796
- Arbejde med hjemmesiden Forhandler - 841
- Arbejde med hjemmesiden Forretningsplan - 410
- Arbejde med hjemmesiden Forsikringsgenstand - 823
- Arbejde med hjemmesiden Handelsregistrering - 515
- Arbejde med hjemmesiden HCP-kontaktallokering - 692
- Arbejde med hjemmesiden Husstand - 765
- Arbejde med hjemmesiden Involveret part - 825
- Arbejde med hjemmesiden Kampagne - 249
- Arbejde med hjemmesiden Kapital - 558
- Arbejde med hjemmesiden Kommunikation - 456
- Arbejde med hjemmesiden Kontakter - 308
- Arbejde med hjemmesiden Kontakts stat - Licens - 621
- Arbejde med hjemmesiden Konto - 283
- Arbejde med hjemmesiden Krav - 810
- Arbejde med hjemmesiden Kundeemner - 261
- Arbejde med hjemmesiden Kursus - 570
- Arbejde med hjemmesiden Køretøj - 847
- Arbejde med hjemmesiden Lagerperiode - 627

- Arbejde med hjemmesiden Løsning - 446
 Arbejde med hjemmesiden MDF-anmodninger - 530
 Arbejde med hjemmesiden Meddelelsesplan - 719
 Arbejde med hjemmesiden Mæglerprofiler - 837
 Arbejde med hjemmesiden Målsætning - 416
 Arbejde med hjemmesiden Ordre - 749
 Arbejde med hjemmesiden Partnere - 493
 Arbejde med hjemmesiden Partnerprogrammer - 499
 Arbejde med hjemmesiden Plankontakt - 424
 Arbejde med hjemmesiden Plankonto - 421
 Arbejde med hjemmesiden Plansalgsmulighed - 428
 Arbejde med hjemmesiden Police - 829
 Arbejde med hjemmesiden Policeindehaver - 833
 Arbejde med hjemmesiden Porteføljekonto - 771
 Arbejde med hjemmesiden Produktindikation - 745
 Arbejde med hjemmesiden Prognose - 357
 Arbejde med hjemmesiden Prøveanmodning - 712
 Arbejde med hjemmesiden Prøveparti - 696
 Arbejde med hjemmesiden Prøvetransaktion - 644
 Arbejde med hjemmesiden Relationer for element i meddelelsesplan - 733
 Arbejde med hjemmesiden Salgsmulighed - 335
 Arbejde med hjemmesiden Serviceanmodning - 435
 Arbejde med hjemmesiden Skade - 819
 Arbejde med hjemmesiden Social profil - 485
 Arbejde med hjemmesiden Sociale medier - 482
 Arbejde med hjemmesiden Særlig prissætningsanmodning - 541
 Arbejde med kalendersider - 201
 Arbejde med liste over noter - 160
 Arbejde med lister - 125
 Arbejde med meddelelsescenter - 48
 Arbejde med Oracle Social Network - 489
 Arbejde med poster - 51
 Arbejde med RSS-feedappletter - 49
 Arbejde med vedhæftninger - 162
 Arkivering af kundeemner - 268
 Assessments Real-Time Reporting Subject Area - 1532
 Asset History Historical Analytics Subject Area - 1419
 Assets Real-Time Reporting Subject Area - 1535
 Automotive - 841
- B**
- Begivenheder - 613
 Begrænsning af viste aktivitetsposter - 215
 Begrænsning af viste kontoposter - 291
 Behandling af anmodninger om kapital - 563
 Behandling af krav - 566
 Beregning af handelsstørrelse - 523
 Beregning af løbende total til prøvelager - 637
 Blokerede produkter - 756
 Blokering af kontakter - 326
- Brug af aktivitetsvurderingsscripts - 238
 Brug af avanceret søgning - 88
 Brug af Bog-vælger - 104
 Brug af Brevfletning til Word - 913
 Brug af funktioner i analyser - 1273
 Brug af guiden Segmentering - 922
 Brug af optimerede filtreringsfelter - 1188, 1611
 Brug af Oracle CRM On Demand Integration for Office - 912
 Brug af postruden på listesider - 141
 Brug af Rapporter og analyse til Excel - 917
 Brug af scripts til kvalificering af kundeemner - 266
 Brug af serviceanmodningsscripts - 439
 Brug-af vurderingsscripts - 171
 Business Planning Real-Time Reporting Subject Area - 1537
- C**
- Call Activity Historical Analytics Subject Area - 1422
 Campaign Historical Analytics Subject Area - 1425
 Campaign Response Historical Analytics Subject Area - 1427
 Campaigns Real-Time Reporting Subject Area - 1541
 CASE-sætninger - 1310, 1731
 Certificering - 588
 Changing the Appearance of Reports in Analytics - 1608
 Combining Analyses - 1742
 Contact Addresses Historical Analytics Subject Area - 1429
 Contact Historical Analytics Subject Area - 1431
 Contact Interests Historical Analytics Subject Area - 1433
 Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area - 1543
 Contact Revenue Historical Analytics Subject Area - 1434
 Contact Team Historical Analytics Subject Area - 1436
 Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1545
 Copying and Moving Analyses - 1383
 Creating a Condition - 1358
 Creating a Dashboard - 1747
 Creating a Filter - 1356
 Creating an Action - 1361
 Creating Interactive Dashboards in Analytics - 1750
 Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics - 1766
 Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1547
 Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1550
 Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1552

Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1555
Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1558

D

Dato/tidsfunktioner i kalender - 1300, 1721
Deaktivering af værktøjslinjen Kommunikation i en browsersession - 464
Deal Registration Historical Analytics Subject Area - 1438
Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1441
Deleting Analyses - 1382
Deling af adresser mellem konto-, kontakt-, forhandler- og partnerposter - 376
Deling af kalenderen - 234
Deling af poster (team) - 148
Designing a Condition - 1359
Designing a Dashboard - 1748
Designing a Dashboard Prompt - 1751
Designing a Filter - 1357
Designing an Action - 1360
Designing an Analysis - 1365
Displaying Dashboards in Analytics - 1772
Download af guiden Segmentering - 923
Download af rapporter - 951
Download af skabelonen Brevfletning til Word - 914
Download af skabelonen Rapporter og analyse til Excel - 919
Download og sletning af vedhæftninger til eksportanmodning - 897
Downloading Analyses - 1380
Dækninger - 815

E

Eksamener - 579
Eksempel på brug af strukturerede produktmeddelelserposter og produktindikationer - 743
Eksempler på posttyper, der er linket til andre posttyper - 118
Eksport af poster i lister - 146
Eksport af segmenter - 927
Elementer i meddelelsesplan - 726
Eskalering af serviceanmodninger - 440
Event History Historical Analytics Subject Area - 1445
Events Real-Time Reporting Subject Area - 1561

F

Felter til akkreditering - 604
Felter til akkrediteringsanmodning - 607
Felter til aktivitet - 241
Felter til allokering - 690
Felter til ansvarsfraskrivelse til prøve - 707
Felter til ansøgninger - 512

Felter til begivenhed - 619
Felter til blokeret produkt - 762
Felter til certificering - 595
Felter til certificeringsanmodning - 597
Felter til dækning - 818
Felter til eksamen - 585
Felter til eksamensregistrering - 587
Felter til element i meddelelsesplan - 729
Felter til finansiel konto - 782
Felter til finansiel kontobeholdning - 789
Felter til finansiel kontoindehaver - 786
Felter til finansiel plan - 792
Felter til finansiel transaktion - 802
Felter til finansielle produkter - 798
Felter til forhandler - 844
Felter til forretningsplan - 413
Felter til forsikringsgenstande - 824
Felter til handelsregistrering - 527
Felter til HCP-kontaktallokering - 694
Felter til husstand - 768
Felter til involveret part - 827
Felter til kampagne - 254
Felter til kapital - 568
Felter til kommunikationsaktivitet (Oracle Contact On Demand) - 476
Felter til kontakt - 329
Felter til konto - 304
Felter til krav - 812
Felter til kundeemner - 275
Felter til kursus - 575
Felter til Kursustilmelding - 578
Felter til køretøj - 855
Felter til lagerperiode - 635
Felter til licens for kontakts stat - 623
Felter til løsning - 451
Felter til MDF-anmodninger - 538
Felter til meddelelsesplan - 723
Felter til mæglerprofil - 839
Felter til målsætning - 419
Felter til ordre - 754
Felter til partner - 497
Felter til partnerprogram - 504
Felter til plankontakt - 427
Felter til plankonto - 423
Felter til plansalgsmulighed - 430
Felter til police - 831
Felter til policeindehaver - 835
Felter til porteføljekonto - 775
Felter til produkt - 684
Felter til produkt med særlig prissætning - 553
Felter til produktindikation - 748
Felter til prognose - 368
Felter til programmedlemskab - 503
Felter til prøveanmodning - 714

- Felter til prøvelager - 639
 Felter til prøveparti - 698
 Felter til prøvetransaktion - 678
 Felter til rapporten Lagerrevision - 642
 Felter til relateret ansvarsfraskrivelse - 709
 Felter til relationer for element i meddelelsesplan - 735
 Felter til salgsmulighed - 353
 Felter til serviceanmodning - 441
 Felter til skade - 821
 Felter til social medier - 484
 Felter til social profil - 487
 Felter til særlig prissætningsanmodning - 555
 Felter til transaktionselement - 683
 Filtrering af lister - 137
 Finansielle konti - 778
 Finansielle kontobeholdninger - 787
 Finansielle kontoindehavere - 783
 Finansielle planer - 790
 Finansielle produkter - 794
 Finansielle transaktioner - 800
 Fjernelse af adresser fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere - 381
 Fjernelse af brugere fra aktiviteter - 209
 Fletning af poster - 153
 Fordeling af debiteringer på kapital - 567
 Forecasts Real-Time Reporting Subject Area - 1563
 Foretagelse af opkald - 464
 Forhandlere - 841
 Formuestyring - 763
 Forretningsplaner - 409
 Forretningsplanlægning - 405
 Forsikring - 805
 Forsikringsgenstande - 822
 Fremvisning af billeder på postdetaljesider - 69
 Fremvisning af instrumentbrætter - 1347
 Færdiggørelse af analysen - 1272
 Få indhold til at blive vist betinget på interaktive instrumentbrætsider - 1331, 1756
- G**
- Gem detaljeoplysninger om besøg som en skabelon - 673
 Genafsendelse af handelsregistreringer - 521
 Gennemgang af anbefalede meddelelsesplaner til aktiviteter - 721
 Gennemgang af ansøgninger - 509
 Gennemgang af kapitalaktivitet - 567
 Gennemgang af logon-aktivitet - 874
 Gennemgang af løsninger - 449
 Gennemgang af oplysninger om delegerede - 876
 Gennemgang af prognoser - 358
 Gennemgang af rapportdata - 948, 1377
 Gennemgang af statistik - 472
 Gennemgang af varslinger - 48
- Gennemsyn af poster - 112
 Getting Started with Analytics Reports - 1384
 Godkendelse af ansøgninger - 509
 Godkendelse af handelsregistreringer - 519
 Godkendelse af krav til MDF-anmodninger - 538
 Godkendelse af krav til særlige prissætningsanmodninger - 551
 Godkendelse af MDF-anmodninger - 535
 Godkendelse af særlige prissætningsanmodninger - 548
 Godkendelse og publicering af løsninger - 449
 Gør tilpassede rapporter offentlige - 1272
- H**
- Handelsregistreringer - 514
 HCP-kontaktallokeringer - 691
 Hentning af bruger-logon-id eller nulstilling af adgangskode - 189
 Household Historical Analytics Subject Area - 1447
 Households Real-Time Reporting Subject Area - 1568
 Husstande - 763
 Hvad du skal gøre først - 28
 Håndter mæglerprofiler - 838
 Håndtering af ansvarsfraskrivelser til prøve - 702
 Håndtering af adresser - 373
 Håndtering af akkrediteringer - 600
 Håndtering af aktiver - 395
 Håndtering af allokeringer - 688
 Håndtering af analyser - 943
 Håndtering af ansøgninger - 507
 Håndtering af begivenheder - 615
 Håndtering af blokerede produkter - 759
 Håndtering af certificeringer - 591
 Håndtering af dit teams prognoser - 365
 Håndtering af dækninger - 817
 Håndtering af eksamener - 581
 Håndtering af e-mails - 467
 Håndtering af finansielle konti - 781
 Håndtering af finansielle kontobeholdninger - 788
 Håndtering af finansielle kontoindehavere - 785
 Håndtering af finansielle planer - 792
 Håndtering af finansielle produkter - 798
 Håndtering af finansielle transaktioner - 802
 Håndtering af forhandlere - 843
 Håndtering af forretningsplaner - 411
 Håndtering af forsikring - 805
 Håndtering af forsikringsgenstande - 824
 Håndtering af handelsregistreringer - 517
 Håndtering af HCP-kontaktallokeringer - 693
 Håndtering af husstande - 766
 Håndtering af instrumentbrætter - 1325, 1750
 Håndtering af kalendere og aktiviteter - 203
 Håndtering af kampagner - 251
 Håndtering af kapital - 560

- Håndtering af kontakter - 310
 - Håndtering af konti - 285
 - Håndtering af krav - 812
 - Håndtering af kundeemner - 264
 - Håndtering af kurser - 572
 - Håndtering af kvote - 873
 - Håndtering af kvoter - 364
 - Håndtering af køretøjer - 849
 - Håndtering af lagerperioder - 629
 - Håndtering af lagerrevisionsrapporter - 641
 - Håndtering af licenser for kontakts stat - 622
 - Håndtering af løsninger - 448
 - Håndtering af marketing - 247
 - Håndtering af MDF-anmodninger - 532
 - Håndtering af meddelelsesplaner - 720
 - Håndtering af målsætninger - 417
 - Håndtering af opkaldscenteret - 455
 - Håndtering af Oracle Contact On Demand - 458
 - Håndtering af ordrer - 751
 - Håndtering af partnerkonti - 494
 - Håndtering af partnerprogrammer - 500
 - Håndtering af plankontakter - 426
 - Håndtering af plankonti - 422
 - Håndtering af plansalgsmuligheder - 429
 - Håndtering af policeindehavere - 835
 - Håndtering af policer - 830
 - Håndtering af porteføljekonti - 773
 - Håndtering af postindikatorer til relaterede oplysningsafsnit - 888
 - Håndtering af PRM og High Tech - 491
 - Håndtering af produkter med særlig prissætning som relaterede varer - 552
 - Håndtering af produktindikationer - 746
 - Håndtering af prognoser - 357
 - Håndtering af prøveanmodninger - 713
 - Håndtering af prøvelager - 636
 - Håndtering af prøvepartier - 697
 - Håndtering af prøver - 624
 - Håndtering af prøvetransaktioner - 647
 - Håndtering af relationer for element i meddelelsesplan - 734
 - Håndtering af salg - 279
 - Håndtering af salgsmuligheder - 337
 - Håndtering af service og kommunikation - 433
 - Håndtering af serviceanmodninger - 437
 - Håndtering af skader - 821
 - Håndtering af sociale medier - 483
 - Håndtering af sociale profiler - 486
 - Håndtering af synlighed af instrumentbræt - 1349
 - Håndtering af særlige prissætningsanmodninger - 543
 - Håndtering af talebeskeder - 466
 - Håndtering af telefonopkald - 461
 - Håndtering af tilbagekald (web og telefon) - 466
 - Håndtering af transaktionselementer - 682
 - Håndtering af elementer i meddelelsesplan - 727
 - Håndtering af involverede parter - 827
 - Håndtering af medlemskaber af partnerprogram - 501
- ### I
- Import af ansøgninger - 511
 - Import af kontakter - 311
 - Import af vCard-filer - 317
 - Indhentning af kørselsvejledninger - 401
 - Indstilling af postens eksempeltilstand - 872
 - Indstilling af standard kalendervisning - 235
 - Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af handelsregistreringer - 526
 - Indstillinger af adgangsprofil og rolle til konvertering af kundeemner - 271
 - Instrumentbrætter - 1323
 - Integrering af en Foretrukne lister-widget - 898
 - Integrering af en Meddelelsescenter-widget - 899
 - Integrering af en Rapporter-widget - 900
 - Integrering af en Simpel liste-widget - 902
 - Involverede parter - 825
- ### J
- Justering af en eksisterende lagerjusteringspost - 651
 - Justering af meddelelsesresponses - 226
 - Justering af prøvetransaktioner - 650
- ### K
- Kalender og aktiviteter - 195
 - Kampagner - 248
 - Kapital - 557
 - Klargøring til interaktion med kunder - 458
 - Kom i gang - 27
 - Kom i gang med Answers (tilpassede rapporter) - 955
 - Kombination af resultater fra flere rapporter vha. sætoperationer - 1217, 1640
 - Kommunikation - 452
 - Kontakt Oracle - 192
 - Kontakter - 307
 - Konti - 283
 - Kontrol af elektroniske signaturer - 674
 - Kontrol af udseendet af interaktive instrumentbrætsider - 1329, 1754
 - Kontrol af, hvordan resultater vises, når brugere borer ned i interaktive instrumentbrætsider - 1336, 1761
 - Konvertering af globale ansvarsfraskrivelses til flersprogede ansvarsfraskrivelses - 706
 - Konvertering af handelsregistreringer til konti, kontakter eller salgsmuligheder - 524
 - Konvertering af konti til partnerkonti - 495
 - Konvertering af kundeemner til konti, kontakter, handelsregistreringer eller salgsmuligheder - 268

- Konverteringsfunktioner - 1307, 1728
 Kopiering af poster - 112
 Kopiering og flytning af rapporter - 954
 Kort - 395
 Krav - 810
 Kundeemner - 256
 Kundeemner (salgsaspekter) - 282
 Kurser - 569
 Kvalificering af kundeemner - 266
 Køretøjer - 847
 Kørsel af rapporter - 950
- L**
 Lagerperiode - 626
 Lagring af aftaler som iCalendar-filer - 230
 Lagring af kontakter som vCard-filer - 318
 Lead Historical Analytics Subject Area - 1450
 Leads Real-Time Reporting Subject Area - 1572
 Licenser for kontakts stat - 621
 Life Sciences - 609
 Linkning af kontakter til flere konti - 320
 Linkning af oplysninger om detaljeret produkt til besøg - 660
 Linkning af oplysninger om lanceringsvare til besøg - 667
 Linkning af oplysninger om prøveanmodning til besøg - 669
 Linkning af oplysninger om udleverede prøver til besøg - 664
 Linkning af porteføljekonti - 290
 Linkning af poster til din valgte post - 116
 Linkning af poster til forretningsplaner - 413
 Linkning af poster til konti - 288
 Linkning af poster til målsætninger - 418
 Linkning af produkter til handelsregistreringer - 523
 Linkning af produkter til salgsmuligheder - 341
 Linkning af produkter til særlige prissætningsanmodninger - 544
 Linkning af programmer til særlige prissætningsanmodninger - 545
 Listesiden Vis - 143
 Litteraler som udtryk - 1275, 1695
 Lukning af en lagerperiode - 633
 Lukning af kampagner - 253
 Lukning af løste serviceanmodninger - 441
 Løbende aggregeringsfunktioner - 1282, 1702
 Løsninger - 444
- M**
 Managing Dashboard Visibility in Analytics - 1774
 Managing Favorites - 1354
 Mapping og geokodning af datadækning - 403
 Markering af en relateret ansvarsfraskrivelse som standarden - 704
 Markering af fælles adresser som validerede - 377
 Markering af opgaver som fuldførte - 216
- Marketing - 247
 Massebesøgsplanlægning - 222
 Matematiske funktioner - 1293, 1714
 MDF Request Historical Analytics Subject Area - 1452
 MDF-anmodninger - 530
 Meddelelsesplaner - 718
 Min hjemmeside - 45
 Mæglerprofil - 836
 Måling af kampagneeffektivitet - 254
 Målrkning af kontakter til kampagner - 252
 Målsætninger - 415
- N**
 Navigering til editor til instrumentbræt - 1327, 1752
 Noter om anvendelse til emneområder - 1350, 1775
- O**
 Om aktivering og deaktivering af tilpasset kode og indikatoren Tilpasset kode - 188
 Om arbejdsdage og forretningstider i kalender - 200
 Om arbejds gange til prøveanmodningsvare og blokerede produktregler - 761
 Om at vise eller skjule handlingslinjen - 44
 Om automatisk udfyldelse af felter til prøveanmodning - 716
 Om avanceret søgning efter en enkelt posttype - 89
 Om avanceret søgning efter flere posttyper - 93
 Om avanceret søgning efter relaterede poster - 91
 Om begivenheds- og aftalesynkronisering - 239
 Om begrænsninger i rapporter - 959
 Om bevarelse af linkede tilpassede bøger, når du fletter poster - 155
 Om blokerede kontakter - 325
 Om blokerede produkter til kontakter - 327
 Om blokering af produkter og skabeloner til Smartbesøg - 760
 Om brug af adresser i rapporter - 1216, 1640
 Om dataadgang, postdeling og postejerskab - 51
 Om dubletter, når poster oprettes - 180
 Om Ebiz PIP-integration og Oracle CRM On Demand Order Management - 752
 Om elektroniske signaturer - 674
 Om emneområder i rapporter - 964
 Om felter til geokode i posttypen Adresse - 387
 Om felter, der vises som billeder - 63
 Om filterbetingelser - 77
 Om filterværdier - 83
 Om forbedret nøgleordssøgning - 108
 Om forbedret visning til relaterede oplysningsfaner - 72
 Om forudgenererede rapporter - 937
 Om fremvisning af lister over blokerede produkter til kontakter - 760
 Om geokodning af adresseoplysninger - 388
 Om guiden Segmentering - 922

- Om guidet navigation i interaktive instrumentbrætter - 1348, 1774
- Om hierarkier - 1189, 1612
- Om håndtering af løsninger - 444
- Om indstillingen Rollebaseret kan læse alle poster - 870
- Om interfacet - 31
- Om kalendere og tematypografier - 195
- Om konkatenerede felter - 60
- Om layout af nye postsider - 55
- Om linkning af records til adresser - 383
- Om listen Foretrukne kontakter - 319
- Om maskerbare felter - 67
- Om målrettet søgning - 74
- Om nøgleordssøgning - 84
- Om oplysningerne i iCalendar-filer - 231
- Om oprettelse af rapporter med Rapporter og Analyse til Excel - 918
- Om Oracle Contact On Demand - 452
- Om Oracle Social Engagement and Monitoring - 481
- Om Oracle Social Network - 488
- Om postindikatorerne til relaterede oplysningsafsnit - 70
- Om postlåsning - 113
- Om postruden på listesider - 139
- Om profilindstillinger til brugere - 868
- Om påmindelser om aktivitet - 207
- Om rapportpræstation - 1315, 1736
- Om redigering af private lister, der er oprettet af andre brugere - 136
- Om relationen mellem prøvetransaktioner og prøvelager - 676
- Om salgsmuligheder og prognoser - 333
- Om salgsmulighedsteam - 351
- Om salgsstadier og funktionen Masseopdatering - 352
- Om samtidige sessioner i Oracle CRM On Demand - 191
- Om sletning og gendannelse af poster - 172
- Om smarttilknytninger og funktionaliteten AutoLøs - 104
- Om specialtegn i e-mailadresser - 68
- Om synlighed af poster - 930
- Om synlighed af poster i Analytics - 1366
- Om søgning på MultiVælg-valglist - 84
- Om tilpasset regnskabskalender i Oracle CRM On Demand Answers - 942
- Om træk og slip af aftaler i kalenderen - 209
- Om valglistefelter, valglisteværdigrupper og divisioner - 64
- Om varighed af Oracle CRM On Demand-session - 191
- Om vCard Files - 316
- Om vedhæftninger - 162
- Om værktøjslinjen Målgenerator i guiden Segmentering - 922
- Om værktøjslinjen On Demand Integration i Brevfletning til Word - 913
- Om værktøjslinjen On Demand Integration i Rapporter og analyse til Excel - 918
- Om widgets i On Demand - 898
- Omdøbning af instrumentbrætoobjekter - 1339, 1764
- Omdøbning af rapporter - 954
- Omtildeling af konti - 286
- Omtildeling af kundeemner - 265
- Omtildeling af salgsmuligheder - 338
- Opdatering af akkrediteringsanmodningspost - 604
- Opdatering af aktiviteter - 208
- Opdatering af certificeringsanmodningspost - 594
- Opdatering af ejerskab af køretøj - 852
- Opdatering af eksamensregistreringspost - 584
- Opdatering af grupper af poster - 152
- Opdatering af kursustilmeldingspost - 575
- Opdatering af linkede poster fra hovedposter - 123
- Opdatering af personlige detaljer - 860
- Opdatering af postdetaljer - 114
- Opdatering af handelsregistreringer - 523
- Opdeling af salgsmulighedsomsætning mellem teammedlemmer - 350
- Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition - 1364
- Operatorer - 1309, 1730
- Opriskning af prognoser - 360
- Ophævelse af afsendelse af prognoser - 363
- Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1578
- Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1581
- Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1575
- Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area - 1456
- Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area - 1459
- Opportunity Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1584
- Opportunity Historical Analytics Subject Area - 1463
- Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1466
- Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1585
- Opportunity Team Historical Analytics Subject Area - 1468
- Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area - 1587
- Oprettelse af aftaler til flere konti - 302
- Oprettelse af aktiviteter - 207
- Oprettelse af ansøgninger - 508

- Oprettelse af Brevfletning til Word-skabeloner - 915
Oprettelse af direct mailings eller masse-e-mails med Brevfletning til Word - 916
Oprettelse af en lagerrevisionsrapport til en lagerperiode - 632
Oprettelse af en ny lagerjusteringspost - 651
Oprettelse af en overførsel af prøver - 648
Oprettelse af et ordreelement til produkter - 752
Oprettelse af flersprogede ansvarsfraskrivelser til prøve - 703
Oprettelse af globale ansvarsfraskrivelser til prøve - 702
Oprettelse af handelsregistrering fra en salgsmulighed - 349
Oprettelse af handelsregistreringer - 517
Oprettelse af interaktive instrumentbrætter - 1326
Oprettelse af meddelelssvar fra en meddelelssplan - 722
Oprettelse af meddelelssvar fra et element i meddelelssplan - 729
Oprettelse af medlemskaber af partnerprogram - 502
Oprettelse af mistede og fundne prøvetransaktioner - 652
Oprettelse af nye fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter - 374
Oprettelse af nye ikke-fælles adresser i konto-, kontakt-, forhandler- eller partnerposter - 380
Oprettelse af partnerprogrammer - 501
Oprettelse af poster - 55
Oprettelse af produkter med særlig prissætning som relaterede varer - 552
Oprettelse af prompter til interaktive instrumentbrætter - 1341
Oprettelse af rapporter vha. Rapporter og analyse til Excel - 919
Oprettelse af segmenter - 924
Oprettelse af særlig prissætningsanmodning fra en salgsmulighed - 347
Oprettelse og uddybelse af lister - 131
Opsætning af brugersynlighed til fælles rapportmapper - 945
Opsætning af kalender - 891
Opsætning af kolonneformler - 1211, 1634
Opsætning af rapportmapper - 944
Opsætning af sikkerhedsspørgsmål - 875
Optimering af ydeevne - 1316, 1737
Optælling af poster i lister - 145
Orders Real-Time Reporting Subject Area - 1588
Ordrer - 749
Overførsel af ejerskab til poster - 148
Overvejelser ved import af vCard-filer i Oracle CRM On Demand - 317
Overvejelser ved redigering af felter i et konkateneret felt - 61
Overvågning af agenter - 473
Overvågning af prøveaktiviteter - 677
P
Partner Relationship Management og-High Tech - 491
Partnere - 492
Partnerprogrammer - 498
Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1591
Personaliseret indholdslevering - 717
Personalisering af applikationen - 859
Personalisering af feltlayout - 885
Personalisering af relaterede oplysningslayout - 881
Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area - 1592
Pipeline Historical Analytics Subject Area - 1471
Plankontakter - 424
Plankonti - 420
Planlægning af aftaler med andre - 228
Plansalgsmuligheder - 427
Policeindehavere - 833
Policer - 828
Porteføljer - 770
Portfolio Historical Analytics Subject Area - 1474
Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard - 1776
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard - 1777
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard - 1776
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard - 1777
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard - 1777
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard - 1778
Printing Analyses - 1378
Prioritering af løsninger - 450
Proces til afstemning af lager - 638
Proces til arbejde med en serviceanmodning - 434
Proces til fremskaffelse af første besked om tab til krav - 806
Proces til håndtering af agent/mæglerrelationer - 807
Proces til håndtering af kalender og aktiviteter - 282
Proces til håndtering af kampagner - 247
Proces til håndtering af kontakter - 281
Proces til håndtering af konti - 280
Proces til håndtering af kundeemner - 248
Proces til håndtering af prognoser for prognoseadministratorer - 282
Proces til håndtering af prognoser for salgsbrugere - 281
Proces til håndtering af salgsmuligheder - 280
Proces til håndtering af serviceanmodninger - 808
Proces til konvertering af forsikringskundeemner til klienter med Producer Success Model - 808
Proces til lukning af en serviceanmodning - 434
Proces til løsning af en serviceanmodning - 434
Proces til oprettelse af en serviceanmodning - 433

- Proces til planlægning af salg og budgettering - 807
Proces til rekruttering og etablering af agent/mæglerrelationer - 806
Proces til udførelse af kanalplanlægning - 806
Processer i Life Sciences - 609
Product Historical Analytics Subject Area - 1476
Produktindikationer - 744
Profilering af husstande - 767
Prognoser - 356
Prøveanmodninger - 711
Prøvelager - 636
Prøvepartier - 695
Prøvetransaktioner - 644
Påkrævede felter til kvalifikation af kundeemne - 267
Pålogging som ny bruger - 30
- Q**
Quote Historical Analytics Subject Area - 1478
Quotes Real-Time Reporting Subject Area - 1596
- R**
Rapporten Lagerrevision - 641
Rapporter - 929
Rapporteringsemneområdet Aktiver - 1110
Rapporteringsemneområdet Aktiviteter - 1089
Rapporteringsemneområdet Avancerede tilpassede objekter - 1092
Rapporteringsemneområdet Begivenheder - 1136
Rapporteringsemneområdet Forretningsplanlægning - 1112
Rapporteringsemneområdet Fælles aktiviteter - 1176
Rapporteringsemneområdet Husstande - 1144
Rapporteringsemneområdet Kampagner - 1116
Rapporteringsemneområdet Kontakter - 1121
Rapporteringsemneområdet Konti - 1076
Rapporteringsemneområdet Konti og konkurrenter - 1079
Rapporteringsemneområdet Konti og partnere - 1083
Rapporteringsemneområdet Konti og relaterede konti - 1086
Rapporteringsemneområdet Kontokontakter - 1073
Rapporteringsemneområdet Kontoomsætninger - 1074
Rapporteringsemneområdet Kundeemner - 1148
Rapporteringsemneområdet Køretøjer - 1183
Rapporteringsemneområdet Løsninger - 1178
Rapporteringsemneområdet Ordre - 1165
Rapporteringsemneområdet Partnere - 1167
Rapporteringsemneområdet Personaliseret indholdslevering - 1169
Rapporteringsemneområdet Prognoser - 1138
Rapporteringsemneområdet Relationer Kontakt - 1119
Rapporteringsemneområdet Salgsmulighed - Produktomsætninger - 1160
Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder - 1150
Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og konkurrenter - 1153
Rapporteringsemneområdet Salgsmuligheder og partnere - 1156
Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedskontakter - 1159
Rapporteringsemneområdet Salgsmulighedsteam - 1163
Rapporteringsemneområdet Serviceanmodninger - 1174
Rapporteringsemneområdet Tilbud - 1172
Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter - 1134
Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og kontakter - 1126
Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og konti - 1123
Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og salgsmuligheder - 1128
Rapporteringsemneområdet Tilpassede objekter og serviceanmodninger - 1131
Rapporteringsemneområdet Vurderinger - 1107
Redigering af egenskaber for interaktive instrumentbrætrompter og rapporter - 1337, 1762
Redigering af felter i et konkateneret felt - 62
Redigering af kolonneegenskaber - 1200, 1623
Registrering af certificeringskrav til en akkreditering - 602
Registrering af svar på kampagner - 253
Registrering til eksamener - 584
Relatering af akkrediteringer til andre akkrediteringer - 601
Relatering af certificeringer til andre certificeringer - 592
Relatering af eksamener til andre eksamener - 583
Relatering af kurser til andre kurser - 573
Relationer for element i meddelelsesplan - 732
Release-noter til Oracle CRM On Demand - 192
Renaming Analyses - 1382
Rettelse af afvigelse i fysisk og elektronisk optælling - 654
Returnering af MDF-anmodninger - 534
Returnering af særlige prissætningsanmodninger - 547
Returnering af handelsregistreringer - 520
Running Analyses - 1378
- S**
Sales Stage Historical Analytics Subject Area - 1480
Salg - 279
Salgsmuligheder - 333
Scenarie for håndtering af planer til en enkelt konto - 406

- Scenarie for håndtering af planer til en gruppe af konti eller salgsområder - 407
- Scenarie for håndtering af planer til kontakter - 407
- Scenarie for håndtering af planer til målsætninger og produkter - 408
- Selecting Content for an Action - 1363
- Selecting Subject Areas - 1392
- Service og kommunikation - 433
- Service Request Historical Analytics Subject Area - 1482
- Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1598
- Serviceanmodninger - 435
- Session Variables in Analytics - 1733
- Sessionsvariabler - 1313
- Setting Action Options - 1362
- Setting Up Folders in Analytics - 1373
- Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders - 1375
- Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1600
- Shared Address Historical Analytics Subject Area - 1485
- Showing Analytics Results in Pivot Tables - 1660
- Showing Filters Applied to Analytics Results - 1676
- Siden Detalje
- Prognose - 365
- Siden Foretrukne lister - 145
- Siden Foretrukne poster - 124
- Siden Håndter lister - 142
- Siden Kalenderindstillinger - 234
- Siden Liste
- Kommunikationsaktiviteter (Oracle Contact On Demand) - 475
 - Vedhæftning - 168
- Siden Note (liste) - 159
- Siden Redigering
- Note - 159
- Siderne Detalje om opkald, Detalje om talebesked og Detalje om e-mail - 478
- Sidevis oversigt over Oracle CRM On Demand - 39
- Skader - 819
- Sletning af ansøgninger - 511
- Sletning af fælles adresser - 381
- Sletning af medlemskaber af partnerprogram - 502
- Sletning af partnerkonti - 496
- Sletning af partnerprogrammer - 504
- Sletning af rapporter - 953
- Sletning og gendannelse af poster - 176
- Sletning af instrumentbrætobjekter - 1339, 1765
- Sociale profiler - 485
- Socialt medie - 481
- Socialt netværk - 481
- Solutions Historical Analytics Subject Area - 1487
- Solutions Real-Time Reporting Subject Area - 1602
- Sortering og omarrangering af kolonner - 1215, 1639
- Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area - 1489
- Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area - 1604
- Sporing af aktiver - 298
- Sporing af bedste kontakttidspunkter - 324
- Sporing af besøg (salgsbesøg) hos kunder - 217
- Sporing af finansielle oplysninger til køretøjer - 854
- Sporing af historikker over køretøjer - 853
- Sporing af husstandsmedlemmer - 767
- Sporing af inviterede til begivenheder - 616
- Sporing af kontaktinteresser - 323
- Sporing af nøglekontakter til porteføljekonti - 774
- Sporing af omsætning på basis af kontakter - 321
- Sporing af omsætning på basis af konti - 300
- Sporing af overordnede finansielle konti - 781
- Sporing af overordnede finansielle produkter - 798
- Sporing af overordnede krav - 812
- Sporing af overordnede policer - 831
- Sporing af partnere og konkurrenter til konti - 296
- Sporing af partnere og konkurrenter til salgsmuligheder - 339
- Sporing af relationer mellem kontakter - 320
- Sporing af relationer mellem konti - 292
- Sporing af relationer mellem konti og kontakter - 293
- Sporing af serviceanmodninger til køretøjer - 852
- Sporing af servicehistorikker over køretøjer - 853
- Standardsøgefelt til nøgleordssøgning - 85
- Step 1
- Defining Criteria in Analytics - 1613
- Step 2
- Reviewing Results and Creating Layouts - 1641
- Step 3
- Defining Analytics Prompts (Optional) - 1690
- Step 4
- Saving Analyses - 1693
- Strengfunktioner - 1286, 1707
- Struktureret produktmeddelelse - 736
- Synliggørelse af akkrediteringer for partnere - 603
- Synliggørelse af certificeringer for partnere - 593
- Synliggørelse af eksamener for partnere - 583
- Synliggørelse af kurser for partnere - 574
- Systemfunktioner - 1309, 1729
- Systemkrav til Oracle CRM On Demand - 192
- Særlige prissætningsanmodninger - 541
- Søgning efter adresser på kort - 397
- Søgning efter partnerkonti - 496
- Søgning efter poster - 74
- Søgning efter poster i handlingslinjen - 87
- Søgning efter poster i opslagsvinduer - 98
- Søgning efter poster på listesider - 98

Søgning efter poster vha. forbedret nøgleordssøgning - 106

T

Tilbagekaldelse af ansøgninger - 510
Tilbagekaldelse af MDF-anmodninger - 533
Tilbagekaldelse af særlige prissætningsanmodninger - 546
Tilbud - 756
Tildeling af aktiviteter til en anden medarbejder - 216
Tildeling af logon-adgang til Teknisk Support - 878
Tildeling af serviceanmodninger - 438
Tilføjelse af billedprompter - 1270
Tilføjelse af bøger til en lagerperiode - 631
Tilføjelse af bøger til en løsning - 450
Tilføjelse af bøger til en meddelelsesplan - 721
Tilføjelse af DEA-oplysninger til kontaktadresser - 378
Tilføjelse af delegerede brugere - 877
Tilføjelse af deltagere til besøg - 656
Tilføjelse af elementer i meddelelsesplan - 721
Tilføjelse af e-mails fra Microsoft Outlook og Lotus Notes - 905
Tilføjelse af filtre til kolonner - 1191
Tilføjelse af flere kontakter til kontobesøg - 658
Tilføjelse af forklaringstekst til resultater - 1260, 1683
Tilføjelse af guidede navigationslinks til interaktive instrumentbrætsider - 1331, 1757
Tilføjelse af handlingslinks til resultater - 1212
Tilføjelse af henvisninger - 322
Tilføjelse af indhold, der er gemt i præsentationskataloget, til interaktive instrumentbrætsider - 1335, 1761
Tilføjelse af kapitaldeltagere - 561
Tilføjelse af kolonnefilterprompter - 1268
Tilføjelse af kolonner til rapporter - 1191, 1614
Tilføjelse af krediteringer til kapital - 562
Tilføjelse af licenser for kontakts stat - 325
Tilføjelse af løsninger til serviceanmodninger - 440
Tilføjelse af markup-tekst til resultater - 1253, 1676
Tilføjelse af noter - 158
Tilføjelse af prøvelager til en lagerperiode - 630
Tilføjelse af prøvetransaktioner til en lagerperiode - 631
Tilføjelse af relationer for element i meddelelsesplan - 728
Tilføjelse af sider til interaktive instrumentbrætter - 1327, 1753
Tilføjelse af tabeller til resultater - 1222, 1645
Tilføjelse af tekster til rapporter vha. visningen Tekst - 1256, 1679
Tilføjelse af tekstlinks og billedlinks til interaktive instrumentbrætsider - 1332, 1757

Tilføjelse af tilpassede felter til rapporter - 1191, 1614
Tilføjelse af tilpassede kalendervisninger - 237
Tilføjelse af titler til resultater - 1221, 1644
Tilføjelse af transaktionselementer til en prøvetransaktion - 653
Tilføjelse af visninger af præsentationskatalogmapper til interaktive instrumentbrætsider - 1335, 1760
Tilføjelse og visning af indhold på interaktive instrumentbrætsider - 1328, 1753
Tilknytning af akkrediteringer til produkter, produktkategorier og løsninger - 601
Tilknytning af besøgsmålsætninger, målsætninger for næste besøg og udfald til produkter detaljeret i et salgsbesøg - 739
Tilknytning af certificeringer til produkter, produktkategorier og løsninger - 591
Tilknytning af certificeringer-til eksamener og kurser - 592
Tilknytning af eksamener til produkter, produktkategorier og løsninger - 582
Tilknytning af eksamener-til kurser og certificeringer - 582
Tilknytning af handelsregistreringer til salgsmuligheder - 524
Tilknytning af kurser til eksamener og certificeringer - 573
Tilknytning af kurser til produkter, produktkategorier og løsninger - 572
Tilknytning af produktindikationer til strukturerede produktmeddelelsesposter - 747
Tilknytning af produktindikationsposter til produkter detaljeret - 747
Tillad brugere at vælge en bestemt visning vha. visningen Vælgervisning - 1257, 1680
Tillad brugere at ændre kolonner i rapporter - 1256, 1679
Tilmelding til kurser - 574
Transaktionselementer - 682
Trin 1
Definition af kriterier - 1190
Trin 2
Oprettelse af layout - 1218
Trin 3
Definition af prompter (valgfrít) - 1267
Trin 4
Gennemgang af rapporter - 1271

U

Uddybning af lister på listesider - 139
Udførelse af avanceret søgning efter en enkelt posttype - 93
Udførelse af avanceret søgning efter flere posttyper - 97

Udførelse af nærhedssøgninger - 398
 Udlevering af prøver under et salgsbesøg - 654
 Udskrivning af oplysninger, der vises på sider - 186
 Udskrivning af rapporter - 949
 Upload af segmenter - 926
 Using Functions in Analytics - 1694
 Using the Catalog - 1353

V

Valg af layout af siden Struktureret produktmeddelelse - 738
 Valg af primær besøgsmålsætning, primær næste besøgsmålsætning eller primært udfald til et detaljeret produkt - 742
 Varsling af brugere om ingen data - 1266, 1689
 Vedhæftning af filer og URL'er til poster - 165
 Vedhæftning af filer til poster via vedhæftningsfelter - 169
 Vedhæftningsrelaterede elementer - 167
 Vehicles Real-Time Reporting Subject Area - 1606
 Visning af adresseposter fra konti, kontakter, forhandlere eller partnere - 383
 Visning af aktiviteter - 204
 Visning af andre brugeres kalendere - 233
 Visning af dine eksportanmodninger - 895
 Visning af faner - 878
 Visning af felter til revisionsspor - 873
 Visning af filtre, der er anvendt på resultater - 1253
 Visning af interaktionshistorikker - 473
 Visning af opgavegruppelister - 238
 Visning af prognosehistorik - 362
 Visning af resultater i diagrammer - 1224, 1647
 Visning af resultater i pivottabeller - 1237
 Visning af resultater i rullende tickers - 1263, 1686
 Visning af resultater i tragtdiagrammer - 1258, 1681
 Visning af resultater som målere vha. visningen Måler - 1247, 1670
 Visning af revisionsspor til poster - 179
 Visning af serviceoplysninger i Oracle CRM On Demand - 186
 Visning af udleveringstransaktioner - 652
 Visning og redigering af en prognose med en anden valuta - 362

W

Working with the Analytics Homepage - 1352

Æ

Ændring af adgangskode - 875
 Ændring af den primære tilpassede bog på en post - 151
 Ændring af egenskaber for interaktive instrumentbrætter - 1344, 1769
 Ændring af en kontos primære kontakt - 287
 Ændring af hjemmesidelayout - 889
 Ændring af layout af handlingslinje - 890
 Ændring af layout af detaljeside - 879

Ændring af navn på eller beskrivelse af et interaktivt instrumentbræt - 1346, 1772
 Ændring af PDF- og udskrivningsindstillinger på interaktive instrumentbrætter - 1340, 1765
 Ændring af prøve i en allokering - 689
 Ændring af prøve i et transaktionselement - 682
 Ændring af prøveparti i et transaktionselement - 683
 Ændring af rapporters udseende - 1185
 Ændring af rækkefølgen af instrumentbrætter - 1348, 1773
 Ændring af samling af lister til posttyper - 144
 Ændring af sprogindstilling - 872
 Ændring af status for medlemskab af partnerprogram - 502